

DIE KREDITPOLITIK DER PFANDKREDITBETRIEBE

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
(Dr. rer. pol.)

der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

1976

vorgelegt vom: Dipl.-Kfm. Reinhard Hennecke
aus Gehrden

DIE KREDITPOLITIK DER PFANDKREDITBETRIEBE

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

(Dr. rer. pol.)

der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

vorgelegt vom: Dipl.-Kfm. Reinhard Hennecke
aus Gehrden



Referent: Prof. Dr. Oswald Hahn
Korreferent: Prof. Dr. Johann Georg Helm

21. Dezember 1976

Vorwort

Das Pfandkreditgeschäft ist eine der ältesten Kreditformen des Kreditgewerbes. Dennoch ist seine heutige Bedeutung im Kreditwesen gering.

Die folgenden Ausführungen haben zum Ziel, zum einen die Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe darzulegen und damit einen Einblick in das Pfandkreditwesen zu geben, zum anderen fallweise die diesem Gewerbebezweig immanenten Probleme aufzuzeigen und Lösungsmöglichkeiten zu deren Überwindung anzubieten. Dabei liegt es nahe, im Einzelfall von der Bankbetriebslehre auszugehen und zu versuchen, die Erkenntnisse der Bankbetriebslehre auf das Pfandkreditgewerbe anzuwenden.

Das spärliche Schrifttum zu dem vorliegenden Thema erfordert eine überwiegend theoretische Betrachtungsweise. Daher können die angebotenen Lösungsmöglichkeiten auch nur Anstöße zur Diskussion sein. Die technische Ausgestaltung der Überlegungen muß dem Praktiker vorbehalten bleiben.

Zu Dank verpflichtet ist der Verfasser Herrn Prof. Dr. Oswald Hahn für die Zurverfügungstellung seines Archivs sowie Herrn Rechtsanwalt Dr. Klaus Germann vom Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V., Stuttgart, für seine freundliche Unterstützung.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41543128_0019

I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

	Seite
Verzeichnis der Tabellen und Abbildungen	X
Abkürzungsverzeichnis	XI
 <u>1. Abschnitt: Das Wesen des Pfandkreditgeschäfts</u>	 1
 A. Begriff und Abgrenzung des Pfandkreditgeschäfts	 1
I. Der Begriff des Pfandkreditgeschäfts	1
a) Die rechtliche Begriffsbestimmung	2
b) Die wirtschaftliche Einordnung des Pfanddarlehens als Kredit	3
II. Abgrenzung des Pfandkredits zu verwandten Kreditarten	5
a) Pfandkredit und Lombarkredit der Banken	5
1. Abgrenzung in rechtlicher Hinsicht	5
2. Abgrenzung in wirtschaftlicher Hinsicht	6
b) Pfandkredit und Sicherungsübereignung	7
c) Pfandkredit und Rückkaufsgeschäft	9
III. Abgrenzung der Pfandkreditbetriebe zu verwandten Unternehmungen	11
a) Pfandkreditbetriebe und Pfandvermittler	11
b) Pfandkreditbetriebe und Kreditinstitute	13
 B. Erscheinungsformen der Pfandkreditbetriebe	 15
I. Öffentliche Pfandkreditbetriebe	15
II. Private Pfandkreditbetriebe	18

	Seite
<u>2. Abschnitt: Die Finanzierung der Pfandkreditbetriebe</u>	20
 A. Möglichkeiten einer banktypischen Finanzierung	21
I. Die Problematik einer Einlagenfinanzierung für Pfandkreditbetriebe	22
a) Grundsätzliche Folgen gem. § 1 KWG bei Einlagenfinanzierung	22
b) Mögliche Ausnahmeregelungen	24
1. Das Erfordernis eines in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebes	24
aa) Mögliche Einlagearten bei Pfandkreditbetrieben	25
bb) Der mögliche Umfang eines Termineinlagengeschäfts	27
2. Die Ausnahmeregelung des § 2 Abs. 4 KWG	27
aa) Freiwilliger Anschluß an einen Garantiefonds	29
bb) Unbedenklichkeit der Kapitalverwendung	29
cc) Kontrolle durch das Bundesaufsichtsamt	30
c) Die praktische Durchsetzung eines Termineinlagengeschäfts für Pfandkreditbetriebe	31
II. Möglichkeiten der Refinanzierung	32
a) Refinanzierung der Pfandkredite durch Forderungszession	33
b) Die Problematik eines Wechselrediskonts für Pfandkreditbetriebe	35
III. Obligationenfinanzierung	36
 B. Möglichkeiten einer bank-atypischen Finanzierung	38
I. Probleme der Eigenfinanzierung	38
a) Funktionen und Bedeutung des Eigenkapitals bei Pfandkreditbetrieben	39

	Seite
1. Funktionen des Eigenkapitals bei Pfandkreditbetrieben	39
2. Bedeutung des Eigenkapitals für Pfandkreditbetriebe	41
b) Möglichkeiten der Innenfinanzierung	42
c) Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung	44
d) Die Problematik einer Eigenfinanzierung durch Rechtsformänderung	45
II. Möglichkeiten der Kreditfinanzierung	48
a) Kreditaufnahme bei Kapitalsammelstellen	48
b) Kreditaufnahme bei privaten Kreditgebern	49
III. Finanzierungsmöglichkeiten durch Selbsthilfeeinrichtungen	51
a) Kreditgenossenschaften	52
b) Bürgschaftsinitiativen	54
IV. Kombination der bank-atypischen Finanzierungsmaßnahmen	57
C. Besonderheiten der Finanzierung öffentlicher Pfandkreditbetriebe	57
<u>3. Abschnitt:</u> Konkurrenzsituation und Einflüsse der allgemeinen Wirtschaftslage	59
A. Die Konkurrenzsituation	59
I. Probleme der horizontalen Konkurrenz	60
a) Konkurrenz zwischen privaten Pfandkreditbetrieben	60
b) Konkurrenz zwischen privaten und öffentlichen Pfandkreditbetrieben	61
1. Die Privilegien der öffentlichen Pfandkreditbetriebe	62
aa) Die Frage der Gleichbehandlung nach § 34 GewO	62

	Seite
bb) Die Frage der Bedürfnis- prüfung	64
cc) Das Problem finanzwirtschaft- licher Vorteile für öffentli- che Pfandleihanstalten	64
2. Die Existenzberechtigung öffent- licher Pfandkreditbetriebe	66
aa) Die Notwendigkeit einer öffentlichen Fürsorge	67
bb) Die subsidiäre Stellung der öffentlichen Pfandkreditbetriebe	69
II. Probleme der vertikalen Konkurrenz	70
a) Pfandkreditbetriebe und private Kreditgeber	70
1. Konkurrenz mit Gefälligkeits- und Arbeitgeberdarlehen	70
2. Konkurrenz mit gewerblichen priva- ten Kreditgebern	71
b) Pfandkredit und Bankkredit	73
1. Die theoretische Beurteilung der Konkurrenzsituation nach finanz- wirtschaftlichen Wahlkriterien	73
aa) Rentabilität	73
bb) Liquidität	76
i. Das Kriterium der verwert- baren Güter	76
ii. Die Schnelligkeit des Mit- telzuflusses	77
cc) Sicherheit	78
i. Die Frage der Kündigung	78
ii. Die Frage der Prolongation	78
iii. Die Frage der Haftung	79
dd) Unabhängigkeit	80
2. Die praktische Bedeutung der Pfand- kreditbetriebe innerhalb der Bank- wirtschaft	81
B. Pfandkreditbetriebe und allgemeine Wirt- schaftslage	83
I. Mögliche Einflüsse durch die allgemeine Wirtschaftslage	83

	Seite
a) Der Einfluß konjunktureller Schwankungen	84
1. Theoretische Einflußmöglichkeiten	84
2. Tatsächliche konjunkturelle Einflüsse auf das Pfandkreditgewerbe	85
b) Der Einfluß saisonaler Schwankungen	90
II. Die Bedeutung der Einflüsse für die Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe	91
 <u>4. Abschnitt:</u> Möglichkeiten einer bankpolitischen Marktstrategie für Pfandkreditbetriebe	 92
 A. Risiko und Risikopolitik	 93
 I. Risiken	 93
a) Die grundsätzlichen Unterschiede zwischen Pfandkreditrisiko und Bankenrisiko	94
b) Pfandkreditnehmer-bedingte Risiken	95
1. Die Gefahr mißbräuchlicher Verwendung des Versatzgeschäftes	95
aa) Der gutgläubige Pfandrechts-erwerb	96
i. Die Beleihung gestohlener oder unterschlagener Gegenstände	96
ii. Die Beleihung von Vorbehaltsgegenständen	97
iii. Die Beleihung von ehelichem Gesamtgut	98
bb) Das Risiko der Verpfändung als Absatzmöglichkeit	98
cc) Das Risiko des ökonomischen Mißbrauchs	100
2. Das Problem der Vorlage eines Pfandscheines durch einen Nichtberechtigten	101
aa) Wertpapierrechtliche Einordnung des Pfandscheines	102
bb) Wirkung der Herausgabe an den Nichtberechtigten	102

	Seite
3. Konkurs des Kreditnehmers	103
c) Pfandkreditgeber-bedingte Risiken	104
1. Die Gefahr der Nichtbeachtung gesetzlicher Vorschriften	104
2. Risiken der Falschbewertung	105 a
aa) Gefahren bei Überbewertung	108
bb) Gefahren bei Unterbewertung	109
3. Das Problem der Verwahrung	110
d) Besonderheiten beim Risikoproblem der öffentlichen Leihhäuser	111
II. Risikopolitik	112
a) Risikovorbeugung	113
1. Klärung der Eigentumsverhältnisse	113
aa) Die Nachforschungspflicht des Pfandkreditbetriebes	114
bb) Grenzen der Nachforschungspflicht	116
2. Verbesserung der fachlichen Qualifikation	116
aa) Einsatz der Erfahrung	117
bb) Weiterbildungsmaßnahmen	117
cc) Einstellung von Spezialisten	118
3. Pfandspezialisierung	118
4. Risikostreuung	119
b) Risikoübertragung	120
1. Risikoabwälzung durch Haftungsausschluß	120
2. Risikokalkulation	122
3. Risikoversicherung	123
B. Preispolitik	124
I. Die Besonderheiten des Pfandkreditpreises	125
a) Der Pfandkredit als Absatzleistung	125
b) Die Elemente des Pfandkreditpreises	126
1. Die Beschränkung auf den Zins und die Kostenvergütungen	126
2. Die notwendigen Kosten der Verwertung	126

	Seite
II. Die Bgrenzung der Preispolitik durch gesetzliche Vorschriften	129
a) Die Regelung der Zins- und Gebühren- sätze	129
b) Die Frage der Aufhebung der Gebühren- regelungen	131
III. Die verbleibenden Möglichkeiten einer Preispolitik	132
a) Variation der Preishöhe	133
1. Variationsmöglichkeiten innerhalb der gesetzlichen Preisregelung	134
2. Variationsmöglichkeiten außerhalb der gesetzlichen Preisregelung	135
b) Teilpreispolitik	137
c) Taxationspolitik als Mittel der Preis- politik	139
IV. Die Durchsetzbarkeit der Preisvorstellun- gen des Pfandkreditbetriebes auf dem Markt	141
a) Die Preisempfindlichkeit des Pfandkre- ditnehmers	141
1. Generelle Preisempfindlichkeit	142
2. Spezielle Preisempfindlichkeit	143
b) Die Frage der Verhandlungsmacht	144
1. Die Verhandlungsmacht im Darlehens- bereich bis 500,-- DM	144
2. Die Verhandlungsmacht im Darlehens- bereich über 500,-- DM	146
c) Grenzen der Preispolitik durch die Konkurrenz	148
1. Der Einfluß von Anbietern der glei- chen Leistung	149
2. Die Markttransparenz des Pfandkre- ditnehmers	150
d) Der Einfluß der Kapitalbeschaffungs- kosten auf die Preispolitik	151
V. Zusammenfassung der Ergebnisse für eine Preispolitik	152

	Seite
C. Qualitätspolitik	154
I. Der Begriff der Qualitätspolitik	154
II. Probleme einer Qualitätspolitik im Pfand- kreditgewerbe	156
a) Probleme durch Vorurteile	156
1. Generelle Vorurteile	156
aa) Meinung von Kunden	157
bb) Meinung von Nichtkunden	157
2. Spezielle Vorurteile	159
b) Der Kundenkreis	160
1. Der aktuelle Kundenkreis	160
2. Der potentielle Kundenkreis	161
c) Probleme durch die Betriebsgröße	162
1. Konzentration im Pfandkreditgewerbe	163
2. Kooperation im Pfandkreditgewerbe	164
III. Möglichkeiten einer Qualitätspolitik im Pfandkreditgewerbe	166
a) Sortimentspolitik	166
1. Das bestehende Sortiment und seine Qualitätsmerkmale	166
aa) Die Beschränkung auf Darlehen gegen Faustpfand	166
bb) Die Qualitätsmerkmale des beste- henden Sortiments	167
2. Möglichkeiten der Sortimentserwei- terung	169
aa) Erstellung von Gutachten	169
bb) Der Pfandkreditbetrieb als Depot	171
cc) Die Beleihung von Wertpapieren	172
i. Beleihung von Inhaberpapie- ren	172
ii. Beleihung von Sparbüchern und Kraftfahrzeugbriefen	173
3. Probleme der Pfandspezialisierung unter qualitätspolitischen Gesichts- punkten	175
aa) Vorteile durch Pfandspeziali- sierung	175

	Seite
bb) Nachteile durch Pfandspezialisierung	176
b) Absatzpolitik	176
1. Standortpolitik	177
aa) Die Standortwahl	178
bb) Die Frage der Schalteröffnungszeiten	179
cc) Das Problem der Zweigstellenpolitik	179
2. Der Einsatz der Werbung	181
aa) Betriebsbezogene Werbemaßnahmen	182
bb) Produktbezogene Werbemaßnahmen	183
3. Informationsverbesserung	184
c) Die Taxationspolitik als Mittel der Qualitätspolitik	186
IV. Zusammenfassung der Ergebnisse für eine Qualitätspolitik	187
D. Der kombinierte Einsatz der marktpolitischen Instrumente	188
<u>5. Abschnitt: Schlußbetrachtung und Zukunftsperspektive</u>	190
Anhang 1: Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher	XXIII
Anhang 2: Verordnung zur Änderung der Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher	XIX
Anhang 3: Satzung für das Leihhaus Nürnberg	XX
Anhang 4: Allgemeine Geschäftsbedingungen im Pfandkreditgewerbe	XXIV
Literaturverzeichnis	XXVI

Verzeichnis der Tabellen und Abbildungen

a) Tabellenverzeichnis

	Seite
Tab. 1: Entwicklung der Verpfändungen im 1. Quartal 1973 zum 1. Quartal 1974 (Statistik von 23 Betrieben)	14
Tab. 2: Gründungen öffentlicher Pfandkreditbetriebe in ausgewählten Städten	17
Tab. 3: Mitgliederverteilung auf das Bundesgebiet	53
Tab. 4: Entwicklung der Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH 1955 - 1965	55
Tab. 5: Entwicklung der Stückzahl ausgeliehener Darlehen 1969 - 1974 in %	61
Tab. 6: Vergleich zwischen Pfandkredit und Bankkredit nach finanzwirtschaftlichen Wahlkriterien	81
Tab. 7: Entwicklung des Pfandkreditgeschäfts im Konjunkturverlauf des Zeitraumes 1970 - 1975	86
Tab. 8: Gebührenanteil im Darlehensbereich bis 500,-- DM	130
Tab. 9: Der preispolitische Spielraum der Pfandkreditbetriebe in Abhängigkeit der Darlehensbereiche bis 500,-- DM und über 500,-- DM	153

b) Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Konstruktion des Pfandvermittlergewerbes	12
Abb. 2: Konjunkturverlauf und mengenmäßige Entwicklung des Pfandkredits	89
Abb. 3: Konjunkturverlauf und wertmäßige Entwicklung des Pfandkredits	89
Abb. 4: Das Problem der Taxation im Überblick	110
Abb. 5: Gebührenanteil bei Darlehen bis 500,-- DM	130 a

Abkürzungsverzeichnis

a.a.O.	am angegebenen Ort
Abs.	Absatz
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Anm.	Anmerkung
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
Bd.	Band
Beschl.	Beschluß
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI.	Bundesgesetzblatt
bspw.	beispielsweise
BverwG	Bundesverwaltungsgericht
ders.	derselbe
Diss.	Dissertation
EGBGB	Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch
f. (ff.)	folgende Seite(n)
gem.	gemäß
GenG	Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften
GewO	Gewerbeordnung
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg., hrsg.	Herausgeber, herausgegeben
i.S.v.	im Sinne von
Jg.	Jahrgang
Kap.	Kapitel
KO	Konkursordnung
KWG	Gesetz über das Kreditwesen
LG	Landgericht
MDR	Monatsschrift für Deutsches Recht
o.J.	ohne Jahresangabe
OLGZ	Entscheidungen der Oberlandesgerichte in Zivilsachen
o.V.	ohne Verfasserangabe
OVG	Oberverwaltungsgericht
PfandleihVO	Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher

RdZiff.	Randziffer
RG	Reichsgericht
RGZ	Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen
S.	Seite
StGB	Strafgesetzbuch
u.a.	unter anderem, und andere
u.ä.	und ähnliche(s)
vgl.	vergleiche
VO	Verordnung
VSI	Schnellinformation des Zentralverban- des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. (Verbandsschnellinformation)
WG	Wechselgesetz
WPR	Wertpapierrecht
Ziff.	Ziffer

1. Abschnitt: Das Wesen des Pfandkreditgeschäfts

A. Begriff und Abgrenzung des Pfandkreditgeschäfts

Um das Wesen des Pfandkreditgeschäfts erfassen zu können, gilt es zunächst, eine befriedigende Definition des Pfandkreditgeschäfts zu finden. Darüber hinaus ist eine klare Abgrenzung des Pfandkreditgeschäfts zu verwandten Kreditgeschäften erforderlich, um den Untersuchungsgegenstand einzugrenzen und um Verwechslungen vorzubeugen.

I. Der Begriff des Pfandkreditgeschäfts

Der Terminus "Pfandkredit" erscheint zunächst schwer verständlich, da im deutschen Sprachgebrauch eher Bezeichnungen wie "Leihhaus", "Pfandhaus" oder "Pfandleiher" üblich sind¹⁾. Gemeint sind in der Regel die privaten Pfandkreditbetriebe. Entsprechend werden die öffentlichen²⁾ Pfandkreditbetriebe auch als Pfandleihanstalten, Leihämter, Darlehensanstalten oder Versatzämter bezeichnet³⁾. Wir wollen dennoch an dem Begriff "Pfandkredit" festhalten, weil er - wie im folgenden zu sehen sein wird - am ehesten den rechtlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des Pfandkreditgewerbes entspricht.

-
- 1) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft, 3. Teil: Die Spezialbanken im nationalen Bereich II, (Institute des kurzfristigen Geldkredits, der Kreditleihe und des Handels- und Dienstleistungsgeschäftes), Selbstverlag Rückersdorf 1974, S. 670
 - 2) Auf die unterschiedlichen Erscheinungsformen - private und öffentliche Pfandkreditbetriebe - wird in Kap. B. des 1. Abschnitts kurz eingegangen.
 - 3) Vgl. Mewes, Bernhard, Stichwort "Leihhäuser", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 6. Bd., Göttingen 1959, S. 570

a) Die rechtliche Begriffsbestimmung

Der Gesetzgeber spricht in § 34 der Gewerbeordnung (GewO) vom 21.6.1869¹⁾ vom "Geschäft eines Pfandleihers". Verwirrend ist zunächst der Ausdruck "Leihe", da gem. § 598 BGB unter Leihe die unentgeltliche Gebrauchsüberlassung einer Sache²⁾ zu verstehen ist. Der Pfandkreditgeber hingegen verlangt Zinsen und eine Kostenvergütung gem. § 10 PfandleihVO³⁾. Darüber hinaus muß bei der Leihe nach § 598 BGB die geliehene Sache selbst zurückgegeben werden. Der Entleiher ist also lediglich zum Gebrauch der entliehenen Sache berechtigt⁴⁾. Bei der Pfandleihe i.S.v. § 34 GewO hingegen ist der "Entleiher" nicht nur zum Gebrauch, sondern auch zum Verbrauch des ihm "geliehenen" Geldbetrages berechtigt und hat lediglich eine Sache gleicher Art (vertretbare Sache i.S.v. § 91 BGB) zu erstatten. Der Begriff der Leihe in der Wortverbindung "Pfandleiher" ist, da es an der Unentgeltlichkeit und dem Charakteristikum des alleinigen Gebrauchs mangelt, folglich nicht im Sinne des § 598 BGB zu interpretieren, sondern als entgeltliches Darlehen⁵⁾ im Sinne der §§ 607, 608 BGB zu

-
- 1) § 34 GewO wurde durch das vierte Bundesgesetz zur Änderung der GewO vom 5.2.1960 (BGBl. I 1960 S. 63 f.) neu gefaßt.
 - 2) Vgl. Palandt-Putzo, Bürgerliches Gesetzbuch (Kommentar), bearbeitet von Bernhard Danckelmann, Max Degenhardt, Uwe Diederichsen u.a., 33. Aufl., München 1974, § 598 Einführung RdZiff. 1)
 - 3) Die "Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher" vom 1.2.1961 (BGBl. I S. 58) - Änderung durch VO vom 27.2.1969 (BGBl. I S. 181) ist im Anhang beige-fügt (vgl. Anhang 1).
 - 4) Vgl. Brox, Hans, Besonderes Schuldrecht, 2. Aufl., München 1972, RdZiff. 222, S. 109
 - 5) Im allgemeinen unterscheidet sich die (unentgeltliche) Leihe vom Darlehen lediglich durch die Art der Gebrauchsüberlassung, da der Gesetzgeber grundsätzlich vom unentgeltlichen Darlehen ausgeht (§607 BGB), vgl. Palandt-Putzo, a.a.O., § 598 Einführung RdZiff. 2). Weil wir jedoch das entgeltliche Darlehen von der Leihe abgrenzen wollen, erscheint uns neben der Art der Gebrauchsüberlassung auch die Entgeltlichkeit als Abgrenzungskriterium erwähnenswert.

verstehen¹⁾.

Beziehen wir nun das Pfand (§ 1204 BGB) als Faustpfand gem. § 1205 Abs. 1 BGB in unsere Begriffsbildung ein, so können wir die Pfandleihe definieren als ein entgeltliches Darlehen, das gegen ein Faustpfand zur Sicherung des Darlehens, der Zinsen und der Kosten gewährt wird²⁾. Das Geschäft eines (privaten) Pfandleihers ist demnach die gewerbsmäßige Darlehensgewährung "gegen Verpfändung beweglicher Gebrauchsgegenstände"³⁾.

b) Die wirtschaftliche Einordnung des Pfanddarlehens als
Kredit

Wir hatten die "Leihe" i.S.v. § 34 GewO als entgeltliches Darlehen⁴⁾ charakterisiert. Das Wesen des entgeltlichen Darlehens (Geldüberlassung gegen Zinszahlung) entspricht wie-

- 1) Vgl. Rohlffing/Kiskalt, Hans/Wolff, Karl, Handkommentar zur Gewerbeordnung, 3. Aufl., Berlin und Frankfurt a.M. 1961, § 34 RdZiff. 1. - Oswald Hahn führt die Beibehaltung des Begriffs "Pfandleiher" in § 34 GewO auf die Rücksichtnahme des Gesetzgebers auf den allgemeinen Sprachgebrauch zurück (vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 670 Anm. 2). Ebenso auch Landmann/Rohmer, Kommentar zur Gewerbeordnung, neu bearbeitet von Erich Eyermann u. Ludwig Fröhler, 1. Bd., 12. Aufl., München 1969, § 34 RdZiff. 9.
- 2) Vgl. Bäck, Walter/Hoffmann, Egon/Janssen, Fritz/Volmer, Bernhard, Gewerbeordnung, Köln-Berlin-Bonn-München 1964, § 34 RdZiff. II. 1. a)
- 3) Preußisches Kammergericht, Entscheidung v. 10.2.1930, in: v. Rohrscheidt, Kurt (Hrsg.): Gewerbearchiv für das Deutsche Reich, 27. Bd., Berlin 1930, S. 528. - Die Eingrenzung der Beleihungsobjekte erfolgt in Kap. A. II. und III. des 1. Abschnitts.
- 4) Die Streitfrage, ob sich der Darlehensvertrag als Real- oder Konsensualvertrag (vgl. Brox, Hans, a.a.O., RdZiff. 225, S. 111) erweist, kann übergangen werden, da sie für die Darstellung des Pfandkreditwesens unbedeutend ist.

derum dem Kreditbegriff von Konrad Mellerowicz als "Mingabe von Kaufkraft zur Nutzung gegen den Anspruch auf spätere Gegenleistung"¹⁾. Wir können folglich das Darlehen gegen Faustpfand als Pfandkredit bezeichnen und erhalten damit den anfangs gewählten Begriff des Pfandkredits, der zu begründen war.

Abschließend zur Begriffsbildung haben wir den Pfandkredit als Kreditart einzuordnen. Oswald Hahn unterscheidet unter dem Hauptkriterium der materiellen Inanspruchnahme des Kreditgebers in Naturalkredit, Geldkredit und Kreditleihe²⁾. Zweifellos handelt es sich beim Pfandkredit um einen Geldkredit, da der Pfandkredit "in Zahlungsmitteln gewährt und getilgt"³⁾ wird. Bei Nichteinlösung des Pfandes durch den Kreditnehmer erfolgt die Kredittilgung auf dem Wege der Pfandverwertung. Der Versteigerungserlös wird dann vom Kreditgeber in Höhe des jeweiligen Kreditbetrages einbehalten, sofern ein entsprechender Erlös bei der Pfandverwertung erzielt werden konnte. Das Faustpfand selbst dient lediglich als dingliche Sicherheit für die kreditierten Zahlungsmittel⁴⁾.

Hinsichtlich des Verwendungszwecks ist der Pfandkredit als Konsumtivkredit einzuordnen: er dient dem Kreditnehmer zur "Finanzierung des Güterverbrauchs"⁵⁾. Dabei kommt dem Pfandkredit primär die Aufgabe des kurzfristigen Kredits zur Überbrückung einer momentanen Finanzierungslücke zu. Dies ergibt

-
- 1) Mellerowicz, Konrad, Stichwort "Kredit", in Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl., Frankfurt a.M. 1967/68, S. 1060
 - 2) Vgl. Hahn, Oswald, Bankbetriebslehre, Stuttgart und Düsseldorf 1967, S. 77
 - 3) Ebenda, S. 79
 - 4) Zur Abgrenzung vom bankmäßigen Lombardkredit vgl. Kap. A. 2. a) des 1. Abschnitts.
 - 5) Hahn, Oswald, Bankbetriebslehre, a.a.O., S. 100.

sich bereits aus den für Konsumzwecke geringen Durchschnittsbeträgen von bspw. 102,03 DM¹⁾ pro Darlehen im 1. Halbjahr 1974.

Fassen wir das bisher Gesagte zusammen, so können wir den Pfandkreditbetrieb definieren als Unternehmung, die gewerbsmäßig kurzfristige Gelddarlehen gewährt, wobei die Darlehen nebst Kosten und Zinsen durch Faustpfand gesichert werden.

II. Abgrenzung des Pfandkredits zu verwandten Kreditarten

Als Abgrenzungskriterien kommen neben rechtlichen Besonderheiten vor allem wirtschaftliche Gegebenheiten in Frage. Dabei wird uns u.a. die Betrachtung der Pfandobjekte bereits zu einer Abgrenzung führen.

a) Pfandkredit und Lombardkredit der Banken

Auch der Lombardkredit der Banken ist - wie der Pfandkredit - grundsätzlich dadurch gekennzeichnet, daß er "gegen Verpfändung beweglicher Sachen in der Form eines festen Barkredites erfolgt"²⁾. Unterschiede zum Pfandkredit ergeben sich jedoch in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht.

1. Abgrenzung in rechtlicher Hinsicht

In der rechtlichen Betrachtungsweise unterscheiden sich Pfandkredit und bankmäßiger Lombardkredit bezüglich der Stellung des Pfandes als Sicherheit: § 5 Abs. 1 Satz 1 PfandleihVO

-
- 1) Vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. für 1973/74, in: Der Pfandkredit, 24. Jg., 1974, S. 3. - Auf Einzelheiten bezüglich der Bedeutung des Pfandkredits wird im 3. Abschnitt eingegangen.
 - 2) Delorme, Hermann, Stichwort "Lombardgeschäft", in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl., Frankfurt a.M. 1967/68, S. 1166

bestimmt, daß der Pfandkreditgeber sich hinsichtlich seiner Forderung gegen den Kreditnehmer nur aus dem Pfand befriedigen darf, wobei die Forderung die Darlehensrückzahlung und die Zahlung von Zinsen, Vergütungen und Kosten umfaßt. Folglich ist für den Fall, daß der Versteigerungserlös den entsprechenden Kreditbetrag nicht deckt, ein Rückgriff auf das übrige Vermögen des Schuldners ausgeschlossen¹⁾.

Bei dem Lombardkredit der Banken hingegen stellt das Pfand nicht die alleinige Kreditsicherheit dar, sondern verstärkt die persönliche Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers²⁾ dergestalt, daß die Bank versucht, durch die dingliche Sicherheit das Kreditrisiko zu mindern. Die Bank kann folglich bei einem zur Kredittilgung nicht ausreichenden Verwertungserlös auf das Vermögen des Schuldners zurückgreifen. Die Verbindlichkeit des Schuldners verringert sich lediglich in Höhe des Verwertungserlöses³⁾. Dies folgt auch aus der Vorschrift des § 1247 Satz 1 BGB, wonach die Forderung in Höhe des Pfanderlöses erlischt, soweit der Erlös dem Pfandgläubiger zu- steht.

2. Abgrenzung in wirtschaftlicher Hinsicht

Eine Abgrenzung unter wirtschaftlichem Aspekt erhalten wir, wenn wir die den Pfandkreditbetrieben und den Banken verpfändeten Objekte betrachten.

Karl Friedrich Hagenmüller sieht im Kreditgeschäft der Pfandkreditbetriebe kein Lombardgeschäft, da sich die Pfandobjekte der Pfandkreditbetriebe vor allem auf Gebrauchsgegenstände

1) Vgl. Baur, Fritz, Lehrbuch des Sachenrechts, 6. Aufl., München 1970, S. 517

2) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 671

3) Ebenda, S. 671

des täglichen Lebens beschränken¹⁾. Dieser Ansicht ist zuzustimmen, da das Lombardgeschäft der Banken heute überwiegend die Beleihung von Rechten (insbesondere Forderungen) zum Gegenstand hat²⁾. Daneben dürfte der bankmäßige Effektenlombard im Vordergrund stehen.

Diese Abgrenzung in wirtschaftlicher Hinsicht zwischen Pfandkredit und bankmäßigem Lombard wurde so auch in der Rechtsprechung formuliert. Bspw. sieht das Preußische Kammergericht den primären Unterschied darin, daß der Pfandkreditgeber vorwiegend Gebrauchsgegenstände, der Bankier hingegen überwiegend Wertpapiere, Handelswaren und Edelmetalle beleiht³⁾. Heute spielt der Lombard von Edelmetallen und Handelswaren allerdings eine untergeordnete Rolle. In der Bankpraxis dominiert die Warenverpfändung vielmehr in Form der Sicherungsübereignung, die im folgenden zum Pfandkredit abzugrenzen ist.

b) Pfandkredit und Sicherungsübereignung

Pfandkredit und Sicherungsübereignung erscheinen uns rechtlich unter drei Gesichtspunkten abgrenzbar zu sein.

Einmal ist bei der Pfandrechtsbestellung die Übergabe der verpfändeten Sache an den Pfandkreditgeber vorgeschrieben (Faustpfandprinzip i.S.v. § 1205 Abs. 1 Satz 1 BGB). Die

-
- 1) Vgl. Hagenmüller, Karl Friedrich, Der Bankbetrieb, Bd. II, 3. Aufl., Wiesbaden 1970, S. 101. Oswald Hahn (Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 671) vertritt die gleiche Auffassung, wenn er von einer Beschränkung auf bewegliche Sachen spricht. Nach der Art der Pfandobjekte differenziert auch Joachim Burchard (Der Begriff des Pfandleihgewerbes, Diss. Göttingen 1929, S. 17).
 - 2) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 671
 - 3) Vgl. Preußisches Kammergericht, Beschluß vom 29.2.1904, in: v. Rohrscheidt, Kurt (Hrsg.): Gewerbearchiv für das Deutsche Reich, 4. Bd., Berlin 1905, S. 229

Sicherungsübereignung hingegen ist gerade dadurch gekennzeichnet, daß der Sicherungsgeber (= Kreditnehmer) den unmittelbaren Besitz und somit die Nutzungsmöglichkeit an dem Sicherungsgut behält¹⁾. Diese rechtliche Konstruktion erfolgt durch Vereinbarung eines Besitzmittlungsverhältnisses i.S.v. § 930 BGB.

Zum zweiten bleibt der Verpfänder Eigentümer der Pfandsache, der Gläubiger erhält lediglich ein Pfandrecht i.S.v. § 1204 Abs. 1 BGB. Demgegenüber wird dem Sicherungsnehmer (= Kreditgeber) bei der Sicherungsübereignung das Eigentum am Sicherungsgut übertragen. Der Sicherungsnehmer erhält aufgrund seiner Eigentümerstellung also eine weitergehende Rechtsposition als der Inhaber eines Pfandrechts. Diese Position des Sicherungsnehmers wird allenfalls durch die in der Sicherungsabrede enthaltene Vereinbarung gemindert, daß bei Erfüllung (z.B. Darlehenstilgung) das Eigentum an den Sicherungsgeber zurückfallen soll²⁾. Damit ist die Sicherungsübereignung dem Pfandrecht jedoch keinesfalls gleichgestellt: rechtlich wird der Kreditgeber Eigentümer des Sicherungsgutes, der Inhaber des Pfandrechts nicht.

Drittens schließlich ist ein Unterschied bezüglich des Zusammenhangs zwischen Forderung und Sicherungsrecht zu sehen. Das Pfandrecht ist streng akzessorisch: § 1204 Abs. 1 BGB verlangt, daß die Sache "zur Sicherung einer Forderung" belastet wird. Hingegen ist die Sicherungsübereignung nicht akzessorisch. Wenn die Forderung nicht oder nicht mehr besteht, wird dadurch nicht etwa die Sicherungsübereignung unwirksam. Vielmehr erhält der Sicherungsgeber einen schuld-

1) Die Vereinbarung eines Besitzmittlungsverhältnisses - welcher Art auch immer - i.S.v. § 930 BGB läßt also kein wirksames Pfandrecht entstehen, vgl. Scholz, Hellmut, Das Recht der Kreditsicherung. Ein Handbuch für die Praxis, 4. Aufl., Berlin 1972, S. 266

2) Vgl. Baur, Fritz, a.a.O., S. 543

rechtlichen Anspruch auf Rückübereignung¹⁾.

c) Pfandkredit und Rückkaufsgeschäft

Das Rückkaufsgeschäft ist dadurch gekennzeichnet, daß der Rückkaufshändler gewerbsmäßig bewegliche Sachen kauft und ihm diese übereignet werden. Der Verkäufer (Darlehensnehmer) hat innerhalb einer bestimmten Frist das Recht, die übereigneten Sachen zurückzukaufen und eine Rückübereignung zu verlangen. Nach Fristablauf bleiben die Sachen im Eigentum des Käufers (Rückkaufshändler) und damit zu seiner freien Verfügung²⁾. Das Rückkaufsgeschäft trägt damit - stellt man auf die Eigentümerstellung ab - Wesenszüge der Sicherungsübereignung sowie des Pensionsgeschäfts³⁾. Allerdings hat der Verkäufer beim Rückkaufsgeschäft lediglich ein Recht, Rückübereignung zu verlangen, beim Pensionsgeschäft hingegen verspricht der Pensionsnehmer die Rückübereignung zu einem bestimmten Termin⁴⁾.

Aus der Eigentümerstellung ergibt sich auch eine rechtliche Abgrenzung zwischen Rückkaufsgeschäft und Pfandkredit: Der Rückkaufshändler erhält die gekauften Sachen übereignet, dem Pfandkreditgeber wird lediglich ein Pfandrecht eingeräumt. Übt der Verkäufer beim Rückkaufsgeschäft sein Rückkaufsrecht nicht aus, so kann der Käufer über die Sachen frei verfügen. Dem Pfandkreditgeber hingegen ist bei Pfandverwertung der Weg

-
- 1) Vgl. Baur, Fritz, a.a.O., S. 547. Die ebenfalls mögliche Konstruktion, die Einigung über den Eigentumsübergang auflösend bedingt zu gestalten, soll hier nicht weiter interessieren (vgl. dazu z.B. Baur, Fritz, a.a.O., S. 546).
 - 2) Vgl. Bäck, Walter/Hoffmann, Egon/Janssen, Fritz/Volmer, Bernhard, a.a.O., S. 277 f.
 - 3) Auf die praktische Durchführung des Rückkaufsgeschäfts in Form eines Pensionsgeschäfts verweist Oswald Hahn (Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 673).
 - 4) Vgl. Schönle, Herbert, Bank- und Börsenrecht, München 1971, S. 246

der öffentlichen Versteigerung vorgeschrieben¹⁾. Darüber hinaus muß der Pfandkreditgeber etwaige Versteigerungsüberschüsse an den Verpfänder abführen. Der Rückkaufshändler könnte bei Verkauf - da er sein Eigentum veräußern würde - die Verkaufserlöse einbehalten.

Das Rückkaufsgeschäft fand seinen Ursprung als Mittel zur Umgehung der kirchenrechtlichen Zinsverbote, die bis in das 16. Jahrhundert hinein galten²⁾. Da in der Folgezeit die landesrechtlichen Bestimmungen zum Pfandkreditgewerbe das Rückkaufsgeschäft nicht mit umfaßten, nahm die Zahl der Rückkaufshändler erheblich zu³⁾.

Neben der Möglichkeit, ein Zinsverbot zu umgehen, beinhaltet das Rückkaufsgeschäft erhebliche Nachteile für den Darlehensnehmer im Vergleich zum Pfandkredit: Der Rückkaufshändler hat - wie oben aufgezeigt - die starke Position eines Eigentümers inne. Das Rückkaufsrecht des Darlehensnehmers beeinträchtigt diese Position kaum, da regelmäßig kurze Rückkaufsfristen und überhöhte Rückkaufsbeträge vereinbart werden⁴⁾. Mithin wird der Darlehensnehmer im seltensten Fall sein Rückkaufsrecht ausüben.

In der Folgezeit erkannte der Gesetzgeber, daß wirtschaftlich das Rückkaufs- und Pfandkreditgeschäft gleichzusetzen sind. In § 34 Abs. 2 der GewO in der alten Fassung vom 23. Juli 1879 wurde demgemäß auch das Rückkaufsgeschäft unter das Pfandkreditgewerbe subsumiert. - Die erwähnte Benachteiligung des Darlehensgebers beim Rückkaufsgeschäft führte schließlich zum Verbot des Rückkaufsgewerbes⁵⁾. So begründet der Deutsche

1) Vgl. Pardey, Das Rückkaufsgeschäft im Pfandkreditgewerbe, Schriften des Zentralverbandes des deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1955, S. 3

2) Vgl. ebenda, S. 4

3) Vgl. ebenda, S. 6 f.

4) Vgl. Landmann/Rohmer, a.a.O., § 34 RdZiff. 30

5) § 34 GewO geändert durch Gesetz vom 5.2.1960

Bundestag das Verbot u.a. damit, "daß der Käufer (Rückkaufshändler) infolge der seinem freien Ermessen überlassenen Verwertung des Rückkaufsgegenstandes zu erheblichen Gewinnen auf Kosten des "Verkäufers" (Darlehensnehmers) gelangen kann, was die Vorschriften über das Pfandleihgewerbe gerade verhindern wollen"¹⁾.

III. Abgrenzung der Pfandkreditbetriebe zu verwandten Unternehmungen

Abschließend zur Begriffsbildung und Abgrenzung des Pfandkreditgeschäfts haben wir die Pfandkreditbetriebe von verwandten Unternehmungen zu unterscheiden. Vor allem ist eine Abgrenzung des Pfandkreditbetriebes zum Pfandvermittler und zum Bankbetrieb im Sinne des Kreditwesengesetzes vorzunehmen.

a) Pfandkreditbetriebe und Pfandvermittler

Das Gesetz gibt in § 34 Abs. 1 GewO - wie schon für den Pfandkreditbetrieb - auch für den Pfandvermittler keine nähere Definition. Die Rechtsprechung hat jedoch den Begriff des Pfandvermittlers eindeutig festgelegt und dadurch auch eine Abgrenzung zum Pfandkreditgeber geschaffen.

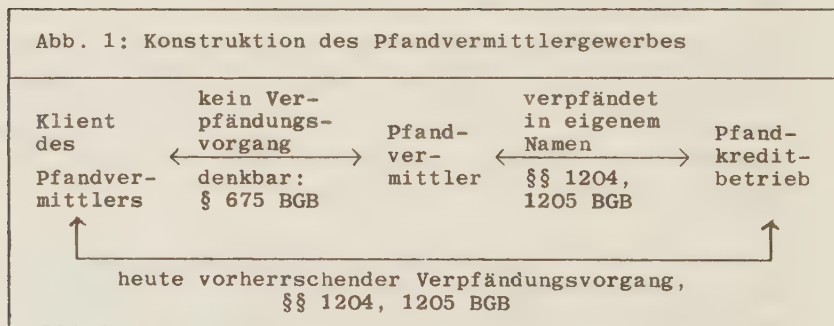
Das Preußische Obergericht bezeichnet den Pfandvermittler als Gewerbetreibenden, der ihm zum Zweck der Verpfändung übergebene Sachen²⁾ im eigenen Namen bei einem

1) Deutscher Bundestag, Verhandlungen, Bd. 57, 3. Wahlperiode, Drucksache 318, S. 17

2) Das Verhältnis zwischen Klient und Pfandvermittler könnte bspw. ein entgeltlicher Geschäftsbesorgungsvertrag i.S.v. § 675 BGB sein. Der Anspruch des Klienten auf Herausgabe des aus der Verpfändung erlangten Darlehensbetrages ergäbe sich dann aus § 667 BGB, wonach der Beauftragte (hier der Pfandvermittler) dem Auftraggeber (seinem Klienten) verpflichtet ist, das aus der Geschäftsbesorgung Erlangte (den Darlehensbetrag) herauszugeben.

öffentlichen oder privaten Pfandhaus verpfändet und das erhaltene Darlehen an seinen Auftraggeber abführt¹⁾. Dieser Begriffsbildung hat sich die Rechtsprechung im wesentlichen angeschlossen²⁾. Entscheidend hierbei ist, daß der Pfandvermittler im eigenen Namen handelt. Jegliche zwischen Darlehensnehmer und Pfandkreditgeber vermittelnde Tätigkeit, die nicht im eigenen Namen erfolgt, fällt somit nicht unter den Begriff des Pfandvermittlers³⁾.

Vom Pfandkreditgewerbe unterscheidet sich der Pfandvermittler dadurch, daß eine Verpfändung an ihn von seinem Klienten nicht stattfindet⁴⁾. Der Pfandvermittler tritt aus der Sicht eines Pfandkreditgebers vielmehr selbst als Darlehensnehmer auf und ist im Innenverhältnis seinem Klienten verpflichtet, das erhaltene Darlehen abzuführen. Abb. 1 soll das Gesagte noch einmal verdeutlichen:



- 1) Vgl. Preußisches Oberverwaltungsgericht, Entscheidung v. 14.5.1925 - III B 39/23, in: v. Rohrscheidt, Kurt (Hrsg.): Gewerbearchiv für das Deutsche Reich, 23. Bd., Berlin 1926, S. 198
- 2) Vgl. z.B. Preußisches OVG, Entscheidung v. 29.9.1927 - III A 85 u. 97/26, in: v. Rohrscheidt, Kurt (Hrsg.): Gewerbearchiv für das Deutsche Reich 25. Bd., Berlin 1928, S. 378 sowie OVG Münster Urteil v. 11.5.1966 - IV A 1290/65 in: Michel, Elmar/Frohler Ludwig (Hrsg.): Gewerbearchiv 13. Jg. 1967 Heft 1 S. 9
- 3) Vgl. Fuhr, Eberhard Kommentar zur Gewerbeordnung, 46. Ergänzungslieferung Wiesbaden 1971 § 34 RdZiff. 1 b)
- 4) Vgl. ebenda § 34 RdZiff. b)

Das Pfandvermittlergewerbe hat heute eine sehr geringe Bedeutung. Lediglich in Nordrhein-Westfalen sollen noch Pfandvermittler als Vermittler zwischen ihren Klienten und einigen öffentlichen Pfandhäusern tätig sein¹⁾. Der Grund für die geringe Bedeutung des Pfandvermittlergewerbes dürfte nicht zuletzt darin liegen, daß eine Scheu der Pfandkreditnehmer, selbst zum Pfandhaus zu gehen, immer seltener zu beobachten ist. Darüber hinaus werden Kostenüberlegungen mitentscheidend sein: Bei direktem Kontakt zwischen Pfandkreditgeber und Kunden entfällt eine Vermittlungsprovision.

b) Pfandkreditbetriebe und Kreditinstitute

Nach § 2 Abs. 1 Ziff. 9 des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG) vom 10.7.1961 fällt das Pfandkreditgewerbe, soweit es durch Darlehensvergabe gegen Faustpfand betrieben wird, nicht unter den Begriff des Kreditinstituts i.S.v. § 1 Abs. 1 KWG. Dies erscheint zunächst verwunderlich, da die Pfandkreditgewährung grundsätzlich als Kreditgeschäft i.S.v. § 1 Abs. 1 Ziff. 2 KWG zu sehen ist. Der Gesetzgeber begründet jedoch § 2 Abs. 1 Ziff. 9 KWG mit dem Hinweis auf den geringen Umfang der Darlehensgewährungen im Pfandkreditgewerbe. Die Umsätze seien allein schon aufgrund des Faustpfandprinzips begrenzt, was eine zusätzliche Überwachung des Pfandkreditgewerbes durch das KWG neben § 34 GewO entbehrlich mache²⁾. Dieser Auffassung schließen wir uns an, da sich das Pfandkreditgeschäft regelmäßig auf die Verpfändung von Gebrauchsgegenständen beschränkt. Den geringen Darlehensumfang beweisen z.B. die Vergleichszahlen des ersten Quartals 1973 zum ersten Quartal 1974 (Tab. 1). Danach stiegen - bei rückläufiger Zahl der Verpfändungen - die Darlehensbeträge zwar um 9,25%, das Durchschnittsdarlehen betrug jedoch im ersten Quartal 1974 lediglich 98,38 DM gegenüber 87,39 DM im ersten Quartal 1973.

1) Vgl. o.V., Zur Tätigkeit der Pfandvermittler, in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 1, S. 7

2) Vgl. Landmann/Rohmer, a.a.O., § 34 RdZiff. 4

Tab. 1: Entwicklung der Verpfändungen im 1. Quartal 1973
zum 1. Quartal 1974 (Statistik von 23 Betrieben)

	Verpfändungen		Durchschnitts- darlehen pro Pfand in DM
	Anzahl	Darlehen in DM	
Quartal I/73	87.045	7.586.857	87,39
Quartal I/74	84.502	8.313.503 (= + 9,25 %)	98,38

Quelle: Germann, Klaus, "VSI" Pfandkredit, Schnellinformation
des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewer-
bes e.V., Nr. 8/1974, S. 6

Ein durchschnittlicher Darlehensbetrag von rd. 100,-- DM und Gesamtumsätze von etwa 200 Mio DM¹⁾ aber rechtfertigen sicher-
lich noch keine Kontrolle durch das Bundesaufsichtsamt für
das Kreditwesen²⁾.

Anders ist es, wenn Pfandkreditbetriebe etwa dazu übergehen
würden, Sicherungsübereignungsgeschäfte zu betreiben, indem
sie bspw. in größerem Umfang Warenlager beleihen³⁾. Dann lä-
ge ein Bankgeschäft i.S.v. § 1 Abs. 1 Ziff. 2 KWG vor, das
gemäß unserer eingangs gefundenen Definition und Abgrenzung
nicht mehr als Pfandkredit anzusehen wäre. Der Pfandkreditbe-
trieb würde damit sein ihm "eigentümliches Geschäft" (§ 2
Abs. 3 KWG) - nämlich die Kreditgewährung gegen Faustpfand -
und damit den begrenzten Umfang des Pfandkreditgeschäfts
sprengen. Für derartige Fälle bestimmt § 2 Abs. 3 KWG folg-
lich mit Recht, daß für die entsprechende Unternehmung die

1) Vgl. Dreesbach, Lutz E., "Haste was, dann kriegste was!",
in: Handelsblatt, 29. Jg., Nr. 215 v. 8./9.11.1974, S. 48

2) So auch Zimmerer, Carl/Schönle, Herbert, Kreditwesenge-
setz, Wiesbaden 1962, S. 29

3) Vgl. Schork, Ludwig, Gesetz über das Kreditwesen, Köln-
Berlin-Bonn-München 1965, § 2, RdZiff. 24

Vorschriften des Kreditwesengesetzes Anwendung finden.

In Zweifelsfällen entscheidet gem. § 4 KWG das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen, ob ein Unternehmen den Vorschriften des Kreditwesengesetzes unterliegt.

B. Erscheinungsformen der Pfandkreditbetriebe

Abschließend zum Wesen des Pfandkreditgeschäfts bedarf es einer kurzen Darstellung der Erscheinungsformen der Pfandkreditbetriebe, allein schon, um im Rahmen der Kreditpolitik die Konkurrenzsituation¹⁾ der Pfandkreditbetriebe ausreichend erörtern zu können. - Als Erscheinungsformen sind öffentliche und private Pfandkreditbetriebe zu sehen.

I. Öffentliche Pfandkreditbetriebe

Das Schrifttum²⁾ bezeichnet die Kreditgewährung gegen Faustpfand überwiegend als die älteste Form des Kreditgeschäfts. Bereits im 8. Jahrhundert v. Chr. sollen in Babylon Pfandkreditgeschäfte abgewickelt worden sein³⁾. Aus ehemaligen Pfandbetrieben sind nicht selten Kreditinstitute von heute überregionaler Bedeutung hervorgegangen. So entwickelte sich z.B. aus einem 1765 gegründeten sog. "Leyhaus" - der Herzoglichen Leihhausanstalt in Braunschweig - im Jahre 1919 die Braun-

1) Vgl. dazu den 3. Abschnitt

2) Vgl. z.B. Schmoller, Gustav, Die öffentlichen Leihhäuser, sowie das Pfandleih- und Rückkaufsgeschäft überhaupt, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, 4. Jg., Leipzig 1880, S. 88; Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 673; Noack, Paul, Im Leihhaus, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 188 v. 16.8.1958, Reihe "Bilder und Zeiten".

3) Vgl. Burchard, Joachim, a.a.O., S. 7

schweigische Staatsbank¹⁾ (seit 1.1.1970 fusioniert mit der Niedersächsischen Landesbank zur Norddeutschen Landesbank - Girozentrale Hannover-Braunschweig²⁾).

Als Ursprung der heutigen öffentlichen Pfandkreditbetriebe gelten die Montes Pietatis des Mittelalters, die Mitte des 15. Jahrhunderts vom Franziskanerorden gegründet worden waren³⁾. Ausschlaggebend für die Einrichtung derartiger öffentlicher Institute war der weitverbreitete jüdische Wucher im Mittelalter: Den Christen war es als Folge des kanonischen Zinsrechts untersagt, Kreditzinsen zu verlangen. Das Kreditbedürfnis der damaligen Zeit versuchten die Juden zu befriedigen, verlangten dafür aber oft Wucherzinsen⁴⁾.

In Deutschland entstanden öffentliche Leihhäuser überwiegend im 17. und 18. Jahrhundert (Tab. 2). 1957 bestanden noch 27 öffentliche Pfandkreditbetriebe⁵⁾, ihre Zahl verringerte sich auf 7 Betriebe im Jahre 1973⁶⁾.

-
- 1) Vgl. Achterberg, Erich, Die Herzogliche Leihanstalt in Braunschweig, in: Sparkasse, 79. Jg., 1962, Heft 17, S. 259; vgl. auch ders., Braunschweigische Staatsbank - zwei Jahrhunderte Zeitgeschichte, Braunschweig 1965. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, daß das Leihhaus zu Köln durch eine Art Bürgschaft bei der Gründung der Stadtparkasse Köln im Jahre 1825 mitwirkte, vgl. Schach, Gunther, Das Leihhaus stand Pate, in: Deutsche Zeitung, Nr. 5 v. 30.1.1976, S. 16
 - 2) Vgl. dazu auch die Übersicht zu den deutschen Girozentralen bei Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 2. Teil: Die Universalbanken, Selbstverlag Rückersdorf 1972, S. 341
 - 3) Vgl. Schmoller, Gustav, a.a.O., S. 93
 - 4) Vgl. dazu im einzelnen Simonis, Georg, Der Jude im Pfand- und Kleinpandkreditgebenden Gewerbe, Berlin 1940, S. 3 ff.
 - 5) Vgl. Mewes, Bernhard, a.a.O., S. 571
 - 6) Vgl. Otte, Heidrun, Nerz im März ins Leihhaus, in: Handelsblatt, 28. Jg., Nr. 176 v. 12.9.1973. Auf die Gründe für den Rückgang der öffentlichen Pfandkreditbetriebe soll hier nicht näher eingegangen werden, da primär die Konkurrenzsituation mit den privaten Pfandkreditbetrieben ausschlaggebend sein dürfte. Diese Beziehungen untersuchen wir ausführlich im 3. Abschnitt.

Tab. 2: Gründungen öffentlicher Pfandkreditbetriebe in ausgewählten Städten	
Stadt	Gründungsjahr
Augsburg	1591
Hannover	1598
Nürnberg	1618
Ulm	1650
Hamburg	1650
Berlin	1692
Kassel	1721
Göttingen	1731
Frankfurt/M.	1739
Breslau	1749
Minden	1753
Holzminden	1754
München	1754
Dresden	1769
Potsdam	1781
Köln	1800

Quelle: Zusammengestellt nach Gustav Schmoller, a.a.O., S. 95 f. und Bernhard Mewes, Stichwort "Leihhäuser", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 6. Bd., Göttingen 1959, S. 570.

Im 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts standen die öffentlichen Pfandkreditbetriebe zum Teil unter Staatsaufsicht, so z.B. das 1834 speziell für Berlin von der Preußischen Bank und Seehandlung gegründete Königliche Leihamt zu Berlin¹⁾. Das Königliche Leihamt wurde erst 1934 von der Stadt Berlin übernommen und in "Pfandkreditanstalt Berlin" umbenannt²⁾. Heute sind die Kommunen überwiegend Träger der öffentlichen Pfandkreditbetriebe³⁾.

-
- 1) Vgl. Achterberg, Erich, Preußische Bank und Seehandlung vor hundert Jahren, in: Sparkasse, 79. Jg., 1962, Heft 8, S. 117
 - 2) Vgl. o.V., Stichwort "Leihhaus", in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, 3. Aufl., Bd. II, Frankfurt/M. 1967/68, S. 1128 f.
 - 3) Vgl. Pfeifer, Günter, Kreditgewährung durch Pfandhäuser, Dipl.-Arbeit Köln (Prof. Rittershausen) WS 1956/57, S. 19

Der Anwendungsbereich des § 34 GewO bezieht sich grundsätzlich auf die gewerblichen Pfandkreditbetriebe. Der Bundesminister für Wirtschaft kann jedoch gem. § 34 Abs. 2 GewO bestimmen, daß die von ihm durch Rechtsverordnung erlassenen Vorschriften i.S.v. § 34 Abs. 2 Ziff. 1 - 4 GewO auch auf öffentliche Pfandkreditbetriebe Anwendung finden¹⁾. Inwieweit hiermit die öffentlichen und privaten Pfandkreditbetriebe gleichgestellt sind, werden wir in einer gesonderten Untersuchung im Rahmen der Privilegien der öffentlichen Pfandkreditbetriebe zu erörtern haben²⁾.

II. Private Pfandkreditbetriebe

Neben den öffentlichen Pfandkreditbetrieben entwickelte sich ein privates Pfandkreditgewerbe, das bis zur Zeit des ersten Weltkrieges primär zur Aufgabe hatte, die öffentliche Fürsorge zu ergänzen. Eine private Unternehmung war z.B. auch der 1717 gegründete erste Pfandkreditbetrieb Berlins³⁾.

Bis zum Ende des 18. Jahrhunderts waren die öffentlichen Pfandkreditbetriebe vorherrschend. Das private Pfandkreditgewerbe erlebte erst in der Folgezeit aufgrund des allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwungs und damit steigender Kreditbedürfnisse seine Blütezeit⁴⁾. Bspw. hatten bis zum zweiten Weltkrieg allein Berlin 77 und Hamburg 66 private Pfandkreditbetriebe⁵⁾.

1) Vgl. Fuhr, Eberhard, a.a.O., § 34 RdZiff. 2. b)

2) Vgl. dazu 3. Abschnitt A. I. b) 1.

3) Vgl. Simonis, Georg, Das Pfandobjekt des Leihhauses im Wandel der Zeiten, Berlin 1938, S. 4

4) Vgl. Loeffler, Felix, Die gewerbliche private Pfandleihe nach geltendem Reichs- und Landesrecht, Berlin 1908, S. 7

5) Vgl. Grüne, Hermann, Zehn Jahre Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes v. Hamburg, Hamburg 1960, S. 12

Die Zunahme der privaten Pfandkreditbetriebe machte eine gesetzliche Regelung des Pfandkreditgewerbes unerläßlich. Erstmals als Gewerbebetrieb anerkannt wurde der private Pfandkreditbetrieb durch das preußische Pfand- und Leihreglement von 1787¹⁾. Darauf folgte eine Vielzahl landesrechtlicher Vorschriften²⁾, die eine nahezu unüberschaubare Rechtszersplitterung hinsichtlich der gesetzlichen Regelung des Pfandkreditgewerbes darstellten. Diesem Mangel wurde durch die Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher vom 1.2.1961 (geändert durch VO vom 27.2.1969) begegnet, die zahlreiche Gesetze und Verordnungen aufhob (§ 13 PfandleihVO) und so für eine einheitliche Regelung sorgte. Mit dem Erlaß der Pfandleihverordnung hat der Bundeswirtschaftsminister von seinem Recht gem. § 34 Abs. 2 GewO Gebrauch gemacht, durch Rechtsverordnung das Pfandkreditgewerbe näher zu regeln. - Die Erlaubnispflicht des Pfandkreditgewerbes schreibt § 34 Abs. 1 GewO vor. Darüber hinaus sind für das Pfandkreditgewerbe die Vorschriften der §§ 360 Abs. 1 Nr. 12 StGB und 302 a - e StGB (Wucher) zu beachten.

Die Zahl der privaten Pfandkreditbetriebe ist in jüngerer Zeit stark rückläufig. Waren dem Zentralverband des deutschen Pfandkreditgewerbes im Jahre 1970 noch 124 Betriebe mit 37 Filialen angeschlossen³⁾, so verblieben 1974 lediglich 93 Verbandsmitglieder mit 36 Filialen⁴⁾. Da über die nichtorganisierten Pfandkreditbetriebe keine Zahlen vorliegen, müssen wir mit den Angaben des Zentralverbandes vorliebnehmen. Diese Zahlen können unseres Erachtens jedoch als repräsentativ für

1) Vgl. Zentralverband privater Leihhausbetriebe e.V. (Hrsg.), Der private Leihhausbetrieb, Aufgaben und Leistungen, Hamburg o.J., S. 1

2) § 13 PfandleihVO nennt über 40 Vorschriften, die aufzuheben bzw. nicht mehr anzuwenden sind.

3) Vgl. Schmitz, Karl, Um unseren Ruf bemüht!, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 56 v. 7.3.1970, (abgedruckt in: Der Pfandkredit, 20. Jg., 1970, Nr. II, S. 36)

4) Vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. für 1973/74, a.a.O., S. 4

die Kennzeichnung einer rückläufigen Tendenz angesehen werden, da die überwiegende Anzahl der privaten Pfandkreditbetriebe dem Zentralverband angeschlossen ist¹⁾.

Die Ursachen der Rückläufigkeit sehen wir in einer Vielzahl von Faktoren wie z.B. den immer noch bestehenden Vorurteilen potentieller Kreditnehmer gegenüber dem Pfandkreditgewerbe, der Konkurrenz der Banken im Kleinkreditgeschäft und fehlender moderner Marketingkonzeptionen. Wir wollen im Rahmen der Erörterungen im 3. und 4. Abschnitt auf diese Faktoren näher eingehen. -

Den Begriff der Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe wollen wir in unserer Untersuchung nicht nur als Aktivgeschäft im Sinne einer Kapitalverwendung verstehen - wenngleich hier der Schwerpunkt liegen soll - sondern eine weitere Begriffsauslegung vorziehen. Danach sehen wir die Kreditpolitik umfassend im Sinne einer Geschäftspolitik. Folglich ist auch die Kapitalbeschaffung der Pfandkreditbetriebe in unsere Betrachtung einzubeziehen. Dies erscheint uns schon deshalb notwendig zu sein, weil bspw. die Kapitalbeschaffungskosten einen erheblichen Einfluß auf die Preispolitik haben können. Demgemäß wollen wir zunächst im 2. Abschnitt die Möglichkeiten der Finanzierung von Pfandkreditbetrieben untersuchen, um dann anschließend auf Einzelprobleme der Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe einzugehen.

2. Abschnitt: Die Finanzierung der Pfandkreditbetriebe

Im Schrifttum wird die Kreditaufnahme am Geldmarkt als das den Pfandkreditbetrieben eigentümliche Passivgeschäft gesehen²⁾.

1) 1974 waren in der Bundesrepublik 20 private Pfandkreditbetriebe nicht dem Zentralverband angeschlossen, vgl. Ger-
mann, Klaus/Struck, Gustav, Protokoll über die Mitglieder-
versammlung des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkredit-
gewerbes e.V. vom 17. und 18. Oktober 1974 in Neu-Isenburg,
in: Der Pfandkredit, 24. Jg., 1974, S. 6

2) Vgl. z.B. Szagunn, V./Neumann, W., Kommentar zum Gesetz
über das Kreditwesen, Stuttgart 1961, § 2 RdZiff. 58; Hahn,
Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O. S. 677

Wir wollen neben dieser Finanzierungsmöglichkeit vor allem untersuchen, welche zusätzlichen Instrumente den Pfandkreditbetrieben zur Verfügung stehen könnten, um ihre Kapitalbasis zu erweitern und damit eine notwendige Voraussetzung für den Ausbau des Aktivgeschäfts zu erfüllen.

Wir haben im 1. Abschnitt die Pfandkreditbetriebe als Unternehmungen gekennzeichnet, die gewerbsmäßig Gelddarlehen gegen Faustpfand gewähren. Zwar sind Pfandkreditbetriebe - wie festgestellt - keine Kreditinstitute im Sinne des § 1 KWG, jedoch üben sie aufgrund der Darlehensvergabe in wirtschaftlicher Hinsicht zumindest eine bankähnliche Funktion aus. Folglich haben wir im Rahmen der Finanzierung zunächst zu prüfen, inwieweit universalbanktypische Finanzierungsmöglichkeiten für Pfandkreditbetriebe in Frage kommen. Anschließend sind bank-atypische Finanzierungsmöglichkeiten zu untersuchen. Zum Schluß des 2. Abschnitts gehen wir dann noch auf Besonderheiten der Finanzierung öffentlicher Pfandkreditbetriebe ein.

A. Möglichkeiten einer banktypischen Finanzierung

Als typische Finanzierung der Universalbanken ist neben dem Einlagengeschäft die Vermögensliquidation im Sinne einer Refinanzierung (Verkauf von Krediten)¹⁾ sowie die Ausgabe von Obligationen zu sehen. Wir prüfen im folgenden

- ob die genannten banktypischen Finanzierungsmöglichkeiten auch für Pfandkreditbetriebe Anwendung finden könnten und
- ob sich bei einzelnen Finanzierungsmöglichkeiten Sonderformen entwickeln lassen, die den Maßnahmen der banktypischen Finanzierung ähnlich sind.

Zunächst soll untersucht werden, welche Probleme eine Einlagenfinanzierung für Pfandkreditbetriebe aufwerfen würde.

1) Vgl. Hahn, Oswald, Bankbetriebslehre, a.a.O., S. 40

I. Die Problematik einer Einlagenfinanzierung für Pfandkreditbetriebe

a) Grundsätzliche Folgen gem. § 1 KWG bei Einlagenfinanzierung

Nach § 1 Abs. 1 Ziff. 1 KWG ist das Einlagengeschäft ein Bankgeschäft. Wenn Pfandkreditbetriebe dieses Geschäft betreiben wollten, müßte ihnen folglich die Kreditinstituts-eigenschaft auferlegt werden. Danach bedürften sie der Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb gem. § 32 Abs. 1 KWG, die nach § 33 KWG u.a. auch auf ein ausreichendes haftendes Eigenkapital sowie die fachliche Eignung des Antragstellers abstellt. Selbst wenn es einem Pfandkreditbetrieb gelingen würde, ein ausreichendes haftendes Eigenkapital vorzuweisen, so muß doch Oswald Hahn zugestimmt werden, der ein Scheitern der Zulassung von Pfandkreditbetrieben zum Bankgeschäft aufgrund mangelnder fachlicher Eignung annimmt¹⁾. Die Einlagenfinanzierung eines Pfandkreditbetriebes muß also angesichts der aufgezeigten Folgen, die das Kreditwesengesetz bestimmt, grundsätzlich entfallen.

Eine Möglichkeit, Einlagen zur Finanzierung auch ohne Bank-eigenschaft heranzuziehen könnte allerdings bestehen, wenn wir die Abgrenzung des Einlagenbegriffs zu "aufgenommenen Geldern" betrachten. Den Begriff "Einlagengeschäft" umreißt der Reichskommissar für das Kreditwesen folgendermaßen: "Einlagen ... werden überwiegend im Interesse des Einlegers und deshalb regelmäßig auf Anregung des Einlegers hereingenommen, der damit seine Gelder sicher und zinsbringend anlegen will. Wird für den Geldgeber ein Konto mit Ein- und Auszahlungsverkehr unterhalten, so wird es sich regelmäßig um Einlagen handeln."²⁾ Auch nach Schönle ist das Einlagenge-

1) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 676

2) Reichskommissar für das Kreditwesen, Schreiben vom 10. Dez. 1935, in: Consbruch, Johann/Möller, Annemarie, Gesetz über das Kreditwesen, 2. Aufl., München und Berlin 1956, Ziff. 6 Nr. 8, S. 71

schäft ähnlich "charakterisiert durch die Annahme fremder Gelder zu Eigentum unter der Verpflichtung zur Rückübereignung einer gleichen Menge Geldes, wobei die Hereinnahme der Gelder nicht auf die Initiative oder Disposition des Kreditinstituts zurückgehen darf ..."¹⁾. Geht nach diesen Begriffsbestimmungen die Initiative zur Hereinnahme von Geldern von dem jeweiligen Kreditinstitut aus, so handelt es sich folglich nicht um Einlagen, sondern um Nostroverpflichtungen ("aufgenommene Gelder")²⁾.

Wenn wir nun nach der Bedeutung dieser Differenzierung zwischen Geldern mit Einlagencharakter und aufgenommenen Geldern für Pfandkreditbetriebe fragen, so stellen wir fest: Nimmt ein Pfandkreditbetrieb regelmäßig Gelder von Privatpersonen auf deren Initiative hin an, dann handelt es sich um sog. "Bringgelder". Diese Gelder dürften in aller Regel Einlagencharakter haben und damit dem Pfandkreditbetrieb die Kreditinstitutseigenschaft auferlegen³⁾. Die Folgen wurden aufgezeigt. Begründet der Pfandkreditbetrieb auf seine Initiative hin Nostroverpflichtungen, die sich als Darlehen i.S.v. § 607 BGB qualifizieren⁴⁾, dann liegen keine Einlagen vor. Der Pfandkreditbetrieb würde folglich kein Bankgeschäft i.S.v. § 1 Abs. 1 Ziff 1 KWG betreiben. Die Vorschriften des KWG kämen damit nicht zur Anwendung. Die Begründung von Nostroverpflichtungen allerdings sehen wir als bank-atypische Finanzierungsmöglichkeit und vertiefen die Betrachtung daher nicht an dieser Stelle.

1) Schönle, Herbert, a.a.O., S. 54

2) Vgl. Schönle, Herbert, a.a.O., S. 53. Der Gesetzgeber unterscheidet nur zwischen Verbindlichkeiten gegenüber Banken und gegenüber anderen Gläubigern, vgl. Verordnung über Formblätter für die Gliederung des Jahresabschlusses von Kreditinstituten vom 20. Dez. 1967 (BGBI. I, S. 1300 ff.); vgl. zur Bedeutung der Abgrenzung des Einlagengeschäfts auch Hagenmüller, Karl Friedrich, Der Bankbetrieb, Bd. I, 3. Aufl., Wiesbaden 1970, S. 213 ff.

3) Vgl. Schönle, Herbert, a.a.O., S. 57 f.

4) Ebenda, S. 56

Aus dem bisher Gesagten ist zu entnehmen, daß die Möglichkeit einer bankmäßigen Einlagenfinanzierung für Pfandkreditbetriebe grundsätzlich entfällt, da die Vorschriften des Kreditwesengesetzes Anwendung finden würden. Die Voraussetzungen aber bspw. der §§ 32, 33 KWG wird ein Pfandkreditbetrieb in aller Regel nicht erfüllen können.

Wir haben uns weiter zu fragen, ob der Gesetzgeber Ausnahmeregelungen vorgesehen hat, und inwieweit diese Regelungen auf Pfandkreditbetriebe Anwendung finden könnten.

b) Mögliche Ausnahmeregelungen

1. Das Erfordernis eines in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebes

§ 1 Abs. 1 KWG sieht u.a. eine Unternehmung nur dann als Kreditinstitut an, wenn sie Bankgeschäfte in einem Umfang betreibt, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Ein derartig eingerichteter Geschäftsbetrieb liegt nach überwiegender Auffassung der Rechtsprechung und des Schrifttums vor, wenn aufgrund von Betriebseinrichtungen, Anlagekapital, Umsatz, Erträgen, Organisation, Art und Maß der persönlichen Mitarbeit des Unternehmers, Arbeitsteilung und ähnlicher betriebswirtschaftlicher Faktoren auf einen entsprechenden Geschäftsbetrieb zu schließen ist¹⁾.

Es steht außer Frage, daß ein Pfandkreditbetrieb für das ihm eigentümliche Geschäft - die Kreditgewährung gegen Faustpfand - eines entsprechend eingerichteten Geschäftsbetriebes grundsätzlich bedarf. Dies folgt bereits aus dem Erfordernis der Lagerung von Pfändern und den damit verbundenen Aufga-

1) Vgl. z.B. OLG Hamm, Beschl. v. 24.10.1968, OLGZ 1969, 131 (132); Schönle, Herbert, a.a.O., S. 3; Beck, Heinz, Gesetz über das Kreditwesen, Kommentar, 1. Bd., Mainz-Wiesbaden 1974, § 1 RdZiff. 15. Der Pfandkreditbetrieb ist folglich Kaufmann i.S.d. §§ 2,4 HGB

ben der Buchhaltung¹⁾. Bei der Untersuchung der Kreditinstitutseigenschaft aufgrund der Annahme von Einlagen jedoch ist lediglich auf dieses Geschäft abzustellen und zu prüfen, ob die Annahme von Einlagen dem Umfang nach eines in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebes bedarf²⁾. Wir haben uns also zunächst zu fragen, welche Arten von Einlagen für Pfandkreditbetriebe zu Finanzierungszwecken angenommen werden könnten. Anschließend ist auf den Umfang dieser Geschäfte abzustellen und danach die Frage der Kreditinstitutseigenschaft zu beantworten.

aa) Mögliche Einlagearten bei Pfandkreditbetrieben

Grundsätzlich kommt die Annahme von Sichteinlagen, Spareinlagen und/oder Termineinlagen in Betracht.

Die Annahme von Sichteinlagen ist für Pfandkreditbetriebe insofern problematisch, als Sichteinlagen täglich fällig sind und sich daher nur für kurzfristige Finanzierungszwecke eignen. Das Aktivgeschäft der Pfandkreditbetriebe ist zwar formell kurzfristig (die Mindestdarlehensdauer beträgt gem. § 5 Abs. 1 PfandleihVO drei Monate), jedoch sind Prolongationen des Pfandkredits durchaus üblich. Damit wäre in vielen Fällen eine mittelfristige Finanzierung erforderlich. Dieses Erfordernis könnte zwar - bedenken wir die Bodensatztheorie - auch durch Sichteinlagen erfüllt werden, jedoch dürfte das Sichteinlagengeschäft dann einen Umfang erreichen, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert und folglich dem Pfandkreditbetrieb die Kreditinstitutseigenschaft auferlegt. Darüber hinaus dienen Sichteinlagen dem Zahlungsverkehr. Der Pfandkreditbetrieb müßte demnach

1) Zu Einzelheiten über den Ablauf des Pfandkreditgeschäftes vgl. z.B. Simonis, Georg, Der Gehilfe im Leihhausbetrieb, Berlin 1940, S. 6 ff.; ders., Das Pfandkreditgeschäft in seinem praktischen Ablauf, Berlin 1941, S. 5 ff.

2) Vgl. Schönle, Herbert, a.a.O., S. 3

bankmäßige Einrichtungen wie Kontoführung, Belegwesen, Anschluß an Abrechnungsstellen u.ä. aufweisen, was wiederum einen entsprechend eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordern würde. Sichteinlagen zur Finanzierung von Pfandkreditbetrieben scheiden also unter Berücksichtigung dieser Kriterien von vornherein aus.

Ebenfalls wenig geeignet erscheint uns das Spareinlagengeschäft für Pfandkreditbetriebe: Die Hereinnahme von Spareinlagen ist das klassische Passivgeschäft der Sparkassen, die nicht zuletzt auch aufgrund ihrer Aufgabenstellung - der Förderung des Spargedankens - primär den Sparkunden betreuen¹⁾. Daneben bemühen sich die anderen Universalbanken um den Sparer. Angesichts dieser Konkurrenz erscheint es für Pfandkreditbetriebe nahezu unmöglich, in den entsprechenden Markt einzudringen. Auch dürfte es den Pfandkreditbetrieben an den notwendigen Werbemitteln fehlen, um den potentiellen Sparer für sich zu gewinnen.

Als Finanzierungsmittel verbleibt folglich die Hereinnahme von Termineinlagen (Kündigungs- und/oder Festgelder). Termineinlagen erscheinen uns auch für Pfandkreditbetriebe geeignet, da sie einen bestimmten Kundenkreis ansprechen, der - mitunter erhebliche - Geldmittel vorübergehend sicher und vor allem ertragbringend anlegen will. Ein derartiger Kundenkreis informiert sich regelmäßig über alternative Anlagemöglichkeiten. Bei attraktiven Angeboten seitens der Pfandkreditbetriebe wäre es nach unserer Auffassung grundsätzlich möglich, entsprechende Einleger zu finden²⁾. Es ist also zu fragen, in welchem Umfang Termineinlagen von Pfandkreditbetrieben hereingenommen werden könnten, ohne daß ihnen die

1) Vgl. Hagenmüller, Karl Friedrich, Der Bankbetrieb, Bd. I, a.a.O., S. 244

2) Der Pfandkreditkleinbetrieb wäre sicherlich überfordert, Termineinleger zu akquirieren. Hier sind eher die - wenn auch nicht zahlreichen, so doch immerhin existenten - filialintensiven Großbetriebe des Pfandkreditgewerbes angesprochen.

Kreditinstitutseigenschaft auferlegt werden müßte.

bb) Der mögliche Umfang eines Termineinlagengeschäfts

Zur Frage, in welchem Umfang Bankgeschäfte betrieben werden müssen, um einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb zu erfordern, hat das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen auch von der Rechtsprechung anerkannte Regeln erarbeitet. Nach Auffassung des Bundesaufsichtsamtes erfordert bspw. das uns hier interessierende Einlagengeschäft dann einen entsprechend eingerichteten Geschäftsbetrieb, wenn mehr als 25 Verträge mit Kunden bestehen oder das Einlagevolumen 25.000,-- DM überschreitet¹⁾. Unter Beachtung dieser Regelung des Bundesaufsichtsamtes kommen wir folglich zu dem Schluß, daß in einem bestimmten Rahmen das Einlagengeschäft zur Finanzierung für Pfandkreditbetriebe - zumindest in rechtlicher Hinsicht - herangezogen werden kann, ohne daß ein Pfandkreditbetrieb den Vorschriften des Kreditwesengesetzes unterliegen würde. Wie festgestellt, erscheinen uns hierzu höchstens Termineinlagen geeignet. Würde ein Pfandkreditbetrieb den gesteckten Rahmen hinsichtlich des Umfangs an Einlagen sprengen, wäre nach den Regeln des Bundesaufsichtsamtes hierfür ein entsprechend eingerichteter Geschäftsbetrieb erforderlich. Die Folge wäre die Kreditinstitutseigenschaft des Pfandkreditbetriebes.

Ein über die erwähnte Regelung hinausgehendes Einlagengeschäft für Pfandkreditbetriebe könnte möglich sein, wenn eine Freistellung der Pfandkreditbetriebe von bestimmten Vorschriften des Kreditwesengesetzes i.S.v. § 2 Abs. 4 KWG begründet werden könnte. Dies ist im folgenden zu prüfen.

2. Die Ausnahmeregelung des § 2 Abs. 4 KWG

§ 2 Abs. 4 KWG ermöglicht dem Bundesaufsichtsamt für das Kre-

1) Vgl. Schneider, Manfred, Probleme der Bankenaufsicht, in: Bank-Betrieb, 10. Jg., 1970, Nr. 7/8, S. 304

ditwesen zu bestimmen, daß Unternehmen, die zwar Kreditinstitute i.S.v. § 1 Abs. 1 KWG sind, dennoch einzelnen einschneidenden Vorschriften des Kreditwesengesetzes nicht unterliegen. Das Gesetz nennt hier die Befreiung von den §§ 10 bis 20 KWG (Vorschriften über Eigenkapital und Liquidität sowie über das Kreditgeschäft), §§ 24 bis 38 KWG (Pflichten bezüglich Anzeigen, Monatsausweise, Bilanzvorlagen), II 45, 46 und 51 Abs. 1 KWG (Maßnahmen bei unzureichendem Eigenkapital oder unzureichender Liquidität sowie bei Gefahr, Vorschriften über Kosten und Gebühren)¹⁾.

Wie festgestellt, würden Pfandkreditbetriebe grundsätzlich Kreditinstitute im Sinne des Kreditwesengesetzes sein, wenn sie das Einlagengeschäft in einem Umfang betrieben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Die Auflagen des Kreditwesengesetzes, bspw. über Eigenkapital und Liquidität, dürften vom Pfandkreditbetriebe dann kaum erfüllt werden können. § 2 Abs. 4 KWG sieht allerdings eine Freistellung von den erwähnten Vorschriften vor, wenn das Unternehmen wegen der Art der von ihm betriebenen Geschäfte insoweit der Aufsicht nicht bedarf. Es ist folglich zu fragen, ob eine Freistellung der Pfandkreditbetriebe gem. § 2 Abs. 4 KWG zu verantworten wäre, wenn Termineinlagen zur Finanzierung von Pfandkreditbetrieben herangezogen würden.

Da die Vorschriften, von denen das einzelne Unternehmen befreit würde, vor allem auch die Eigenkapital- und Liquiditätsausstattung der Kreditinstitute und damit den Schutz des Einlegers betreffen, scheint uns gerade dieses Kriterium von ausschlaggebender Bedeutung für die Beantwortung unserer Frage zu sein. Schneider vertritt in diesem Zusammenhang die Auffassung, "daß sich Einlagengeschäfte am allerwenigsten zur Freistellung eignen, da hier der Schutz des Bankkunden ganz besonders im Vordergrund steht."²⁾ Dieser Auffassung ist

1) Bis 1970 sollen 127 Unternehmen eine Freistellung i.S.v. § 2 Abs. 4 KWG erlangt haben (vgl. Schneider, Manfred, a.a.O., S. 304).

2) Schneider. Manfred, a.a.O., S. 304

grundsätzlich zuzustimmen, jedoch sollte der konkrete Fall des Termineinlagengeschäftes für Pfandkreditbetriebe differenzierter gesehen werden. Wir meinen, daß ein Schutz des Einlegers auch dann gewährleistet sein könnte, wenn die entsprechenden Schutzvorschriften des KWG unbeachtlich bleiben. Die folgenden Überlegungen sollen diese These verdeutlichen.

aa) Freiwilliger Anschluß an einen Garantiefonds

Ein Einlegerschutz könnte in einem bestimmten Umfang bereits dadurch erreicht werden, daß sich auch Pfandkreditbetriebe freiwillig einem Garantiefonds - bspw. dem des Bundesverbandes deutscher Banken - anschließen. Auch wäre die selbständige Gründung einer vergleichbaren Institution durch Pfandkreditbetriebe denkbar. Daneben könnte der Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes als Spitzenorganisation der Pfandkreditbetriebe eine Garantiefunktion erfüllen. Letztlich sei auf die Möglichkeit freiwilliger Solidaritätsaktionen aller Pfandkreditbetriebe für den Fall einer Insolvenz verwiesen¹⁾.

bb) Unbedenklichkeit der Kapitalverwendung

Szgunn/Neumann gehen davon aus, daß eine Befreiung von den genannten Vorschriften nur dann gewährt werden könne, wenn Einlagen nur in unbedenklichen Aktiva angelegt werden²⁾. Die von den Pfandkreditbetrieben angenommenen Einlagen würden für die Kreditvergabe gegen Faustpfänder Verwendung finden. Die Unbedenklichkeit dieser Anlage erscheint uns gegeben, wenn durch eine vorsichtige Taxation seitens der Pfandkreditbetriebe auch bei Nichteinlösung des Pfanddarlehens im Rahmen einer Versteigerung mindestens der Darlehensbetrag erzielt würde.

1) Vgl. Hahn, Oswald, Das Handikap der Kleinen, in: Der Volkswirt, 22. Jg., 1968, Nr. 11, S. 24 ff., wo entsprechende Vorschläge für das Bankgewerbe gemacht werden.

2) Vgl. Szgunn, V./Neumann, W., a.a.O., § 2, RdZiff. 93

In der Praxis kann von einer vorsichtigen Taxation ausgegangen werden, da ein Pfandkreditbetrieb die ihm angebotenen Pfänder in der Regel nur in Höhe von $1/3$ bis $3/4$ ihres Zeitwertes beleiht¹⁾. Insofern dürfte auch hinsichtlich der Investitionen von Termineinlagen keine übermäßige Gefahr für den Einleger bestehen.

cc) Kontrolle durch das Bundesaufsichtsamt

Die Freistellung eines Unternehmens gem. § 2 Abs. 4 KWG von wesentlichen Vorschriften des Kreditwesengesetzes wird häufig mit Auflagen durch das Bundesaufsichtsamt verbunden. Dadurch hätte das Bundesaufsichtsamt die Möglichkeit einer laufenden Kontrolle, insbesondere darüber, ob die Voraussetzungen der Freistellung auch weiterhin gegeben sind²⁾. Die Auflagen könnten sich im einzelnen von einer Pflicht zur Information des Bundesaufsichtsamtes durch das freigestellte Unternehmen bis hin zu Beschränkungen des Umfanges an Termineinlagengeschäften des Pfandkreditbetriebes erstrecken. Im Falle des Mißbrauchs der Freistellung wäre so ein schnelles Einschreiten des Bundesaufsichtsamtes möglich. Durch diese Kontrollfunktion könnte folglich ein zusätzlicher Schutz der Einleger erreicht werden.

Letztlich sei auf die Tatsache verwiesen, daß in gewissem Umfange ein Risiko vom Einleger selbst zu tragen ist. Er wird hierzu dann bereit sein, wenn ihm der Pfandkreditbetrieb eine bessere Rendite als alternative Anlagemöglichkeiten bietet. Eine bessere Verzinsung kann als Äquivalent für ein erhöhtes Risiko gesehen werden.

Betrachten wir nun die Problematik einer Einlagenfinanzierung zusammenfassend, so können wir folgendes feststellen: Grundsätzlich würde bei Betreiben eines Einlagengeschäftes

1) Vgl. Zentralverband Privater Leihhausbetriebe e.V. (Hrsg.), Der Private Leihhausbetrieb, a.a.O., S. 4

2) Vgl. Schork, Ludwig, a.a.O., § 2 RdZiff. 39

der Pfandkreditbetrieb zum Kreditinstitut werden. Danach müßten die Erfordernisse über Eigenkapital und Liquidität sowie die fachliche Eignung erfüllt sein, was wir allgemein für Pfandkreditbetriebe bezweifeln¹⁾). Als Ausnahmemöglichkeiten stellten wir jedoch zur Diskussion:

- Die Annahme von Termineinlagen in einem Umfang, der einen entsprechenden Geschäftsbetrieb nicht erfordert sowie
 - die Freistellung von einschneidenden Vorschriften wie die des Eigenkapitals und der Liquidität gem. § 2 Abs. 4 KWG.
- Unter Berücksichtigung dieser Ausnahmemöglichkeiten haben wir ein bedingtes (Termin-) Einlagengeschäft für Pfandkreditbetriebe zu Finanzierungszwecken für durchaus denkbar erachtet. Der Pfandkreditbetrieb wäre im Falle der Freistellung zwar Kreditinstitut²⁾, die einschneidenden Vorschriften des Kreditwesengesetzes würden auf ihn jedoch keine Anwendung finden. - Der Zulassungsprozeß zur Ausübung des Kreditgewerbes (§ 32 Abs. 1 KWG) könnte für Pfandkreditbetriebe unserer Ansicht nach erleichtert werden, indem das Bundesaufsichtsamt die Erlaubnis auf die Annahme von Termineinlagen i.S.v. § 32 Abs. 2 KWG beschränkt.

c) Die praktische Durchsetzung eines Termineinlagengeschäfts für Pfandkreditbetriebe

Wir sind uns darüber im klaren, daß das bisher Gesagte nur ein theoretischer Denkanstoß sein kann. Die praktische Durchsetzung eines Termineinlagengeschäfts in der aufgezeigten Form würde - zumindest im Augenblick - möglicherweise an zwei wesentlichen Kriterien scheitern.

Zum einen ist es fraglich, ob vor dem Hintergrund einiger spektakulärer Bankenschließungen Mitte der 70er Jahre das

1) Das Problem mangelnder fachlicher Eignung könnte allerdings dadurch beseitigt werden, daß der Pfandkreditbetrieb einen Gesellschafter aufnimmt, der die Voraussetzungen der §§ 1 Abs. 2, 33 KWG erfüllt.

2) Vgl. Schork, Ludwig, a.a.O., § 2 RdZiff. 33

Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen bereit wäre, entsprechende Ausnahmegenehmigungen gerade bei Einlagen zu erteilen. Hinzu kommt die Novelle des Kreditwesengesetzes vom 1.5.1976, die sich um einen verstärkten Einlegerschutz bemüht¹⁾. Eine "Liberalisierung" des Einlegerschutzes durch Ausnahmegenehmigungen aber würde den derzeitigen Bestrebungen widersprechen.

Zum zweiten müßte das Pfandkreditgewerbe sich erst noch das Vertrauen potentieller Termineinleger erwerben, was wiederum aufgrund der erwähnten Bankenschließungen erschwert wird. Eher ist es denkbar, daß etwaige "Einleger" ihre Gelder als (bspw. dinglich gesicherte) Privatdarlehen deklarieren, da dies unter Risikoaspekten günstiger wäre. Damit entfielen auch die Problematik der Einlagenfinanzierung: aufgenommene Gelder sind keine Einlagen im Sinne des Kreditwesengesetzes.

Zur Zeit also erachten wir das Termineinlagengeschäft für Pfandkreditbetriebe als kaum durchführbar. Insofern sollte hier auch nur eine theoretisch mögliche Maßnahme aufgezeigt werden, die - vielleicht in dieser Form einen Widerspruch herausfordernd - zur Diskussion gestellt sei. Für die Zukunft allerdings halten wir dieses Finanzierungsinstrument vor allem für einige wenige Pfandkreditgroßbetriebe überlegenswert.

II. Möglichkeiten der Refinanzierung

Neben der Einlagenfinanzierung ist als weitere banktypische Finanzierung die Refinanzierung von Aktiva zu sehen. Für Pfandkreditbetriebe wäre hier vor allem die Möglichkeit einer Refinanzierung der Forderungen, die durch Kreditgewährung gegen Faustpfand entstanden sind, zu untersuchen. Denkbar wäre dabei die Zession der Forderungen sowie die Refinanzierung durch Rediskontierung von Wechseln, die von Pfandkreditbetrieben zum Pfand hereingenommen wurden.

1) Vgl. Knapp, Joachim, Die Novelle zum Kreditwesengesetz, in: Neue Juristische Wochenschrift, 29. Jg., 1976, Heft 20, S. 873

a) Refinanzierung der Pfandkredite durch Forderungszession

Die Möglichkeit der Refinanzierung von Pfandkrediten im Rahmen einer Globalzession erwähnt Oswald Hahn¹⁾, wobei er offensichtlich eine Sicherungszession der Forderungen bspw. bei Universalbanken anspricht. Der Vorschlag scheitert jedoch - wie Oswald Hahn feststellt²⁾ - grundsätzlich an dem Verbot der Drittverpfändung für Pfandkreditbetriebe gem. § 290 StGB und bezüglich der Abtretung von Kundenforderungen an der Kollision zwischen dieser Vorschrift und den §§ 1250, 134 BGB³⁾. Wir wollen jedoch die Zession nicht vollkommen als Finanzierungsmaßnahme verwerfen, sondern die im Schrifttum erwähnte Möglichkeit aufgreifen, daß eine Forderungszession für Pfandkreditbetriebe dann als zulässig zu erachten ist, wenn sowohl Zedent als auch Zessionar den Status eines Pfandkreditbetriebes innehaben⁴⁾.

Das Reichsgericht⁵⁾ begründete die Unzulässigkeit der Forderungsabtretung durch Pfandkreditbetriebe mit dem Schutz des Darlehensnehmers: Der Pfandkreditbetrieb bedarf nach § 34 GewO der Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb, die ihm bei Unzuverlässigkeit zu versagen ist. Würden die Forderungen an einen Dritten, der nicht Pfandkreditbetrieb ist, abgetreten, dann wäre wegen des Gläubigerwechsels ein Schutz durch die GewO nicht mehr gegeben. Es würde nach Auffassung des Reichsgerichts durch die Forderungsabtretung "der Weg zur Umgehung der Gesetzgebung durch Einschlebung verantwortungsfreier

1) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 677

2) Vgl. ebenda, S. 677 und S. 681

3) Zur Begründung vgl. auch o.V., Unzulässigkeit der Abtretung von Kundenforderungen eines Pfandleihers an seinen Geldgeber, in: Der Pfandkredit, 21. Jg., 1971, Heft 1, S. 8

4) Vgl. Paasch, Hans-Heinrich, Kreditsicherung durch Abtretung von Pfanddarlehen?, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 1, S. 10

5) Vgl. RG Urt. v. 26.4.1904, RGZ 58, 71 (71 ff.)

Hintermänner und Forderungsinhaber eröffnet werden"¹⁾. Das Reichsgericht hat allerdings die Frage des Verbots einer Forderungszession zwischen Pfandkreditbetrieben offengelassen. Wenn der Zessionar ebenfalls ein Pfandkreditbetrieb ist und damit der behördlichen Aufsicht unterliegt, dann treffen die obengenannten Begründungen des Reichsgerichts über ein Abtretungsverbot nicht mehr zu. Hans-Heinrich Paasch hält die Abtretung von Kundenforderungen unter Pfandkreditbetrieben jedoch für bedenklich, da nach seiner Auffassung der Zessionar die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften kaum überwachen könne. Weiter sei der Zessionar mit notwendigen zusätzlichen Aufzeichnungen zur Kontrolle der ihm abgetretenen Forderungen überfordert²⁾. Diese Einwendungen sind unseres Erachtens nicht haltbar, da dem Zessionar ein im Umfang jedenfalls begrenzter Mehraufwand durchaus zuzumuten wäre, zumal er im umgekehrten Falle als Zedent ebenfalls von dieser Art der Kreditsicherung profitieren könnte. Eine Kontrolle könnte darüber hinaus durchgeführt werden, indem bspw. eine vom Zentralverband der Pfandkreditbetriebe eingesetzte Unternehmung - mit dem Status eines Pfandkreditbetriebes - als Zessionar fungiert. Dieser zentralen Stelle würden dann alle interessierten Pfandkreditbetriebe angeschlossen sein; eine Kontrolle wäre so am ehesten durchführbar. Finanziert werden könnte diese zentrale Institution durch Beiträge aller angeschlossenen Betriebe.

Letztlich sei auf die Möglichkeit des Abtretungsausschlusses durch den Pfandkreditnehmer gem. § 399 BGB verwiesen. Erscheint dem Kunden sein Schutz durch Forderungszessionen gefährdet, so steht ihm die Vereinbarung eines Abtretungsausschlusses offen. Diese Vereinbarung könnte bspw. im Augenblick des Verpfändungsgeschäftes formularmäßig erfaßt werden.

In der aufgezeigten Form halten wir eine Refinanzierung der Forderungen auch für Pfandkreditbetriebe für eine mögliche

1) RG Urt. v. 26.4.1904, RGZ 58, 71 (74)

2) Vgl. Paasch, Hans-Heinrich, Kreditsicherung durch Abtretung ..., a.a.O., S. 10

und ausbaufähige Finanzierungsart.

b) Die Problematik eines Wechselrediskonts für Pfandkreditbetriebe

Neben der Forderungszession ist vor allem die Rediskontierung von Wechseln als banktypische Form der Refinanzierung zu sehen. Wechselrediskont setzt grundsätzlich voraus, daß ein Wechselbestand vorhanden ist. Banken erwerben sich diesen Wechselbestand durch Diskontierung von Kundenwechseln oder eigenen Akzepten. Pfandkreditbetrieben steht dieses Diskontgeschäft nicht zur Verfügung, da ihnen sonst die Kreditinstitutseigenschaft gem. § 1 Abs. 1 Ziff 3 KWG auferlegt werden müßte.

Es wäre aber denkbar, daß sich Pfandkreditbetriebe Wechsel verpfänden lassen, um diese dann zu rediskontieren. Die Wechselverpfändung könnte zunächst in bürgerlich-rechtlicher Form nach den Vorschriften der §§ 1273 ff. BGB erfolgen. Der Pfandkreditbetrieb würde dann keine wechselfähige Sicherheit, sondern lediglich die Rechte eines gewöhnlichen Pfandgläubigers erwerben¹⁾. Die Rediskontierung dieser zum Pfand herein genommenen Wechsel verbietet jedoch bereits § 1282 Abs. 2 BGB, wonach der Pfandgläubiger zu Verfügungen über die verpfändete (Wechsel-) Forderung nicht berechtigt ist. Damit wäre auch eine Drittverpfändung der Wechsel untersagt.

Eine Wechselverpfändung wäre weiter auf wechselfähige Art durch offenes oder verdecktes Pfandindossament denkbar (Art. 19 WG mit § 1292 BGB). Jedoch erhält der Pfandgläubiger auch hierbei nicht das Eigentum an der Wechselforderung übertragen, er kann lediglich die Rechte aus dem Wechsel geltend machen. Ein Verkauf des Wechsels ist ausgeschlossen²⁾. Dabei

1) Vgl. Baumbach, Adolf/Hefermehl, Wolfgang, Wechselgesetz und Scheckgesetz, 11. Aufl., München 1973, Art. 19 WG RdZiff. 1

2) Vgl. ebenda, Art. 19 WG RdZiff. 9

ist es gleichgültig, ob ein offenes oder ein verdecktes Pfandindossament vorliegt, denn auch ein verdecktes Pfandindossament würde dem Pfandkreditbetrieb kein Eigentum, sondern lediglich ein Pfandrecht einräumen¹⁾. Die banktypische Wechselrefinanzierung scheidet für Pfandkreditbetriebe damit aus.

III. Obligationenfinanzierung

Letztlich ist die Möglichkeit zu prüfen, ob eine Obligationenfinanzierung als bankmäßige Finanzierung auch für Pfandkreditbetriebe in Frage käme.

Aufgrund der Kurzfristigkeit des Pfandkreditgeschäfts müßten kurzfristige Obligationen zur Finanzierung herangezogen werden. Denkbar wäre dabei die Ausgabe von Kassenobligationen mit einer Laufzeit von 3 bis 5 Jahren²⁾.

Da die Ausgabe von Obligationen gem. §§ 795 und 808a BGB der staatlichen Genehmigung³⁾ bedarf, scheidet diese Finanzierungsart für den einzelnen Pfandkreditbetrieb von vornherein aus: er dürfte kaum die Erfordernisse für eine Genehmigung (z.B. die Anforderungen an die Stellung von Sicherheiten) erfüllen. Allenfalls könnte eine von den einzelnen Pfandkreditbetrieben gemeinsam gegründete größere Unternehmung in Form einer Kapitalgesellschaft als Emittent fungieren. Aber auch hier wäre es zweifelhaft, daß diese Unternehmung die staatliche Genehmigung zur Emission erhalten würde. Davon abgesehen dürfte es schwer sein, eine Anleihe - emittiert von Pfandkreditbetrieben - am Kapitalmarkt zu placieren: es ist fraglich,

1) Vgl. Baumbach, Adolf/Hefermehl, Wolfgang, a.a.O., Art. 19 WG RdZiff. 16

2) Zu Einzelheiten vgl. Hahn, Oswald, Bankbetriebslehre, a.a.O., S. 31

3) Einzelheiten regelt das "Gesetz über die staatliche Genehmigung der Ausgabe von Inhaber- und Orderschuldverschreibungen" v. 26.6.1954 (BGBl. I 1954, S. 147 ff.).

ob die potentiellen Anleger dem neu gegründeten Unternehmen ihr Vertrauen entgegenbringen würden. Ein großer Werbeaufwand wäre unumgänglich; er würde jedoch sicherlich die Pfandkreditbetriebe überfordern.

Alternativ zur Obligationenfinanzierung bietet sich das Schuldscheindarlehen an. Kapitalsammelstellen wie z.B. Versicherungen würden Schuldscheindarlehen an Banken geben. Die Banken ihrerseits könnten die Kreditnachfrage einzelner Pfandkreditbetriebe durch Stückelung des Gesamtdarlehens befriedigen¹⁾. Diese Form der Kapitalbeschaffung zählen wir allerdings nicht mehr zu den banktypischen Finanzierungsformen und behandeln sie im folgenden im Rahmen der Möglichkeiten einer bank-atypischen Finanzierung.

Zuvor fassen wir die bisherigen Ergebnisse der banktypischen Finanzierungsmöglichkeiten für Pfandkreditbetriebe kurz zusammen. Wir stellten zunächst fest, daß eine Einlagenfinanzierung für Pfandkreditbetriebe allenfalls in beschränktem Umfang, nämlich im Termineinlagengeschäft, zulässig wäre. Bedenken ergaben sich dabei - zumindest für den augenblicklichen Zeitpunkt - hinsichtlich der praktischen Durchsetzung dieser Finanzierungsart.

Möglichkeiten der Refinanzierung beschränken sich auf den schmalen Bereich der Forderungszession zwischen Pfandkreditbetrieben. Ein Wechselrediskont für Pfandkreditbetriebe mußte bereits aus rechtlichen Gründen ausscheiden.

Die Finanzierung durch Emission von Schuldverschreibungen schließlich würde an der Genehmigungspflicht scheitern.

Eine bankmäßige Finanzierung für Pfandkreditbetriebe erscheint also nur in äußerst beschränktem Rahmen möglich. Wir haben daher im folgenden zu untersuchen, in wieweit bank-

1) Vgl. Krause, Michael W., Die langfristige Fremdfinanzierung, in: Oswald Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 659

atypische Finanzierungsmöglichkeiten für Pfandkreditbetriebe offenstehen und wirtschaftlich vertretbar sind.

B. Möglichkeiten einer bank-atypischen Finanzierung

Anders als bei der banktypischen Finanzierung - bei der wir uns auf die bankmäßigen Finanzierungsinstrumente beschränkten und versuchten, diese auf Pfandkreditbetriebe anzuwenden - erlaubt es uns die bank-atypische Finanzierung, die Finanzierungsmöglichkeiten weiter zu sehen. Wir wollen hier zunächst untersuchen, ob Möglichkeiten der Eigenfinanzierung (Erhöhung des Eigenkapitals) für Pfandkreditbetriebe bestehen. Weiter ist - im Rahmen der Fremdfinanzierung - die Kapitalbeschaffung für Pfandkreditbetriebe durch Kreditaufnahme zu diskutieren. Schließlich sind Finanzierungsmöglichkeiten durch Selbsthilfeeinrichtungen zu prüfen.

I. Probleme der Eigenfinanzierung

Eigenfinanzierung bedeutet Finanzierung mit Eigenkapital, wobei zwischen Innenfinanzierung und Außenfinanzierung in Form der Beteiligungsfinanzierung zu unterscheiden ist. Es würde den Rahmen unserer Untersuchung sprengen, allgemein die Bedeutung des Eigenkapitals für die Unternehmensfinanzierung auszuführen. Wir beschränken uns vielmehr auf die bankspezifischen Funktionen des Eigenkapitals und erörtern, inwieweit diese Funktionen auch für Pfandkreditbetriebe zutreffend sind. Hieraus läßt sich dann die Bedeutung der Eigenfinanzierung für Pfandkreditbetriebe ableiten.

Anschließend prüfen wir Möglichkeiten der Innen- und Beteiligungsfinanzierung und gehen danach auf die Problematik einer Eigenfinanzierung für Pfandkreditbetriebe durch Rechtsformänderung ein.

a) Funktionen und Bedeutung des Eigenkapitals bei Pfandkreditbetrieben

1. Funktionen des Eigenkapitals bei Pfandkreditbetrieben

Für Kreditinstitute sieht Karl Friedrich Hagenmüller sieben Funktionen des Eigenkapitals¹⁾:

- (1) Funktion der Errichtungsgrundlage
- (2) Funktion der Begrenzung des Geschäftsvolumens
- (3) Garantie- oder Haftungsfunktion
- (4) Finanzierungsfunktion
- (5) Funktion des intertemporären Gewinn- und Verlustausgleichs
- (6) Funktion der Gewinnverteilungsbasis
- (7) Funktion der Schaffung von Vertrauen.

Ebenso wie für Kreditinstitute die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb ein ausreichendes haftendes Eigenkapital voraussetzt (§§ 32, 33 KWG), schreibt für Pfandkreditbetriebe § 34 Abs. 1 GewO vor, daß die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb u.a. dann zu versagen ist, wenn die für den Betrieb des Gewerbes erforderlichen Mittel nicht nachgewiesen werden können. Hieraus läßt sich folgern, daß auch für Pfandkreditbetriebe ein je nach geplantem Geschäftsumfang bestimmtes Eigenkapital notwendig ist. Hier liegt also ebenfalls die Funktion des Eigenkapitals als Errichtungsgrundlage (1) vor.

Die Funktion der Begrenzung des Geschäftsvolumens (2) bezieht sich auf die Vorschriften des Kreditwesengesetzes über Eigenkapital und Liquidität sowie die Grundsätze des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen über das Eigenkapital und die Liquidität der Kreditinstitute gem. §§ 10 und 11 KWG. Da Pfandkreditbetriebe definitionsgemäß keine Kreditinstitute

1) Vgl. Hagenmüller, Karl Friedrich, Der Bankbetrieb, Bd. I, a.a.O., S. 200 ff. Hagenmüller gibt auf den Seiten 201 bis 203 nähere Erläuterungen zu den einzelnen Eigenkapitalfunktionen. Wir halten uns im folgenden an Hagenmüllers Ausführungen und untersuchen deren Anwendbarkeit auf Pfandkreditbetriebe.

i.S.v. § 1 Abs. 1 KWG sind, ist insofern diese Eigenkapitalfunktion für sie nicht bedeutsam.

Eher trifft die Garantie- oder Haftungsfunktion (3) des Eigenkapitals auch für Pfandkreditbetriebe zu, wenn wir den Gläubigerschutz durch ausreichende eigene Mittel eines Unternehmens bedenken.

Das gleiche gilt für die Finanzierungsfunktion (4): Wie Banken benötigen auch Pfandkreditbetriebe das Eigenkapital zur Finanzierung des Anlagevermögens. Allerdings dürfte der Umfang der Anlagen erheblich unter dem der Banken liegen. Daher bedarf es für Pfandkreditbetriebe auch keiner Vorschrift wie der des § 12 KWG (Anlagen in Grundbesitz, Schiffen und Beteiligungen) für Kreditinstitute.

Als intertemporären Gewinn- und Verlustausgleich (5) bezeichnet Hagenmüller¹⁾ die Bildung bzw. Auflösung stiller Reserven, um einen gleichmäßigen Gewinnausweis zu ermöglichen und damit aus Kundensicht eine ausgeglichene Geschäftspolitik betrieben zu haben. Da in der Regel Pfandkreditbetriebe aufgrund ihres vergleichsweise geringen Geschäftsumfanges nicht publizitätspflichtig sind²⁾, entfällt diese Funktion für die hier zu betrachtenden Unternehmungen.

Die Eigenkapitalfunktion, als Gewinnverteilungsbasis (6) zu dienen, ist auch bei Pfandkreditbetrieben insofern zu beachten, als ein etwaig bestehender Gesellschaftsvertrag hierauf Bezug nimmt.

1) Vgl. Hagenmüller, Karl Friedrich, Der Bankbetrieb, Bd. I, a.a.O., S. 202

2) Das "Gesetz über die Rechnungslegung von bestimmten Unternehmen und Konzernen" (Publizitätsgesetz) nennt in § 1 als Kriterien für eine Rechnungslegungspflicht

- eine Bilanzsumme von mehr als 125 Mio DM
- jährliche Umsatzerlöse von mehr als 250 Mio DM
- Beschäftigung von mehr als 5000 Arbeitnehmern im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Hiervon müssen mindestens zwei Merkmale erfüllt sein.

Am wichtigsten scheint uns jedoch die Funktion der Schaffung von Vertrauen (7) zu sein. Da den Pfandkreditbetrieben das bankmäßige Passivgeschäft fehlt, sind sie auf Kreditgeber - welcher Art auch immer - angewiesen. Insofern ließe sich die Funktion des Schaffens von Vertrauen hier noch konkretisieren, etwa als Funktion der Schaffung von Kreditwürdigkeit. Darüber hinaus wird insbesondere der größere potentielle Pfandkreditnehmer ein angemessenes Eigenkapital mit als Kriterium für die Seriosität eines Pfandkreditbetriebes werten. Zu denken wäre bspw. an Juweliere, die eine Geschäftsverbindung mit Pfandkreditbetrieben anstreben. Dabei dürfte ein Sicherheitsstreben im Vordergrund stehen.

2. Bedeutung des Eigenkapitals für Pfandkreditbetriebe

Aus den untersuchten Funktionen ergibt sich die Bedeutung des Eigenkapitals für Pfandkreditbetriebe. Bedeutsam ist das Eigenkapital hier vor allem als Grundlage der Geschäftserrichtung, als Garantiekapital und eng damit verbunden als Kapital zur Erhaltung und/oder Verbesserung der Kreditwürdigkeit. Gerade das erwähnte Fehlen eines Passivgeschäfts und damit verbunden die Abhängigkeit von anderen Finanzierungsquellen gibt dem Eigenkapital bei Pfandkreditbetrieben nach unserer Auffassung eine primäre Bedeutung in der Funktion der Schaffung von Vertrauen bzw. Kreditwürdigkeit. Ein Eigenkapitalanteil am Gesamtkapital von bundesdurchschnittlich 50,5 %¹⁾ bei Pfandkreditbetrieben erscheint zwar sehr hoch, wenn man die bekannt geringe Eigenkapitalquote der Kreditinstitute bedenkt. Allerdings sind Pfandkreditbetriebe und Banken hinsichtlich des Eigenkapitals kaum vergleichbar: Pfandkreditbetriebe bedürfen schon deshalb eines höheren Eigenkapitals, da es ihnen an der banküblichen Garantie besonderer Institutionen (z.B. Gewährsträgerhaftung im Sparkassensektor)

1) Ermittelt nach Angaben bei Struck, Gustav, Gedanken über die Rentabilität im Pfandkreditgewerbe, in: Der Pfandkredit, 14. Jg., 1964, Nr. 3/4, S. 41. Neueres Zahlenmaterial war leider trotz mehrfacher Bemühungen des Verfassers nicht erhältlich.

sowie der Kontrolle des Bundesaufsichtsamtes fehlt. Es ist im Gegenteil im Pfandkreditgewerbe wünschenswert, die Eigenkapitalquote noch zu erhöhen, insbesondere, wenn wir die nicht unerheblichen Refinanzierungskosten für die sonst notwendige Aufnahme von Fremdkapital bedenken¹⁾.

Wir haben im folgenden zu prüfen, welche Möglichkeiten der Eigenfinanzierung sich für Pfandkreditbetriebe vor allem anbieten.

b) Möglichkeiten der Innenfinanzierung

Die Betriebswirtschaftslehre sieht als Formen der Innenfinanzierung (Selbstfinanzierung im weiteren Sinn)²⁾ vor allem die Bildung offener und stiller Rücklagen³⁾.

Die Eigenkapitalerhöhung durch Bildung offener Rücklagen (Gewinnthesaurierung) ist abhängig von der Gewinnsituation: Je höher der versteuerte Gewinn, desto größer ist die Möglichkeit, offene Rücklagen zu bilden. Für Pfandkreditbetriebe ergab sich 1964 ein durchschnittlicher Reingewinn von ca. 20.000,-- DM jährlich⁴⁾. Diese Gewinnsituation schließt unseres Erachtens eine Bildung offener Rücklagen nahezu aus: Gewinnteile, die der Unternehmer nicht privat entnimmt, dürften überwiegend für Ersatz- und Neuinvestitionen verbraucht werden.

1) Vgl. hierzu auch Struck, Gustav, Gedanken ..., a.a.O., S. 41

2) Vgl. Hahn, Oswald, Die Kapitalquellen: Außen- und Innenfinanzierung, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 101

3) Vgl. Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 3. Bd.: Die Finanzen, 7. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1975, S. 227. Die Bildung von Rückstellungen ist zwar auch eine Form der Innenfinanzierung, wird aber - da es sich dabei um die Zuführung von Fremdkapital handelt - hier vernachlässigt.

4) Vgl. Struck, Gustav, Gedanken ..., a.a.O., S. 40

Stille Reserven entstehen durch Unterbewertung von Aktiva und/oder Überwertung von Passiva. Der bereits bei der Finanzierungsfunktion des Eigenkapitals erwähnte geringe Umfang des Anlagevermögens bei Pfandkreditbetrieben schränkt allerdings die Bildung stiller Reserven durch Unterbewertung von Aktiva erheblich ein. Darüber hinaus bildet die Steuergesetzgebung Grenzen für die Unterbewertung.

Stille Passivreserven könnten allenfalls durch Rückstellungen und die steuerlich zugelassenen Rücklagen gebildet werden, soweit diese die tatsächlich notwendige Höhe an Rückstellungen und Rücklagen übersteigen¹⁾. Auch hier wird der Spielraum für die Eigenkapitalbildung durch die Steuergesetzgebung eingeschränkt. Insgesamt also ist die Möglichkeit für Pfandkreditbetriebe, durch Reservenbildung Eigenkapital zu schaffen, als gering zu beurteilen.

Zur Eigenkapitalbildung verbleibt im wesentlichen die Verbesserung der Gewinnsituation, indem die Preise für den Pfandkredit erhöht und/oder die Betriebskosten gesenkt werden. Da wegen der weitgehend gesetzlichen Regelung der Zins- und Gebührensätze im Pfandkreditgewerbe (§ 10 PfandleihVO) Preiserhöhungen nur schwerlich durchsetzbar sind²⁾, ist der Schwerpunkt vor allem auf Kosteneinsparungen zu legen. Insbesondere durch eine Verbesserung der Organisation des einzelnen Pfandkreditbetriebes wären Kosteneinsparungen denkbar³⁾. Eine letztlich daraus resultierende Erhöhung der Eigenkapitalquote würde zusätzlich sinkende Refinanzierungskosten zur Folge haben.

1) Vgl. Hahn, Oswald, Die Kapitalquellen ..., a.a.O., S. 99

2) Auf die Preispolitik im Pfandkreditgewerbe gehen wir im 4. Abschnitt, Kap. B. näher ein.

3) Struck (Gedanken ..., a.a.O., S. 40 f.) nennt bspw. Personalkosteneinsparungen, Rationalisierung des Arbeitsablaufes, Verbesserungen im Bereich der Lagerhaltung, gezielter Einsatz von Büromaschinen u.ä.

Im Bereich der Innenfinanzierung ist eine Verbesserung der Eigenkapitalquote im Pfandkreditgewerbe folglich nach unserer Auffassung nur mittel- und langfristig vor allem über die Verbesserung der Gewinnsituation erreichbar.

c) Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung

Als Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung sind drei Finanzierungstypen zu sehen:

- die tätige Teilhaberschaft
- die nichttätige, einflußnehmende Teilhaberschaft
- die kapitalistische Beteiligung¹⁾.

Denkbar wäre zunächst - auch für den Pfandkreditbetrieb - die Aufnahme eines Teilhabers, der mit im Unternehmen tätig ist. Die besondere Geschäftsstruktur des Pfandkreditgewerbes erfordert allerdings einen Partner, der neben allgemeinem unternehmerischen Können fachliche Kenntnisse insbesondere hinsichtlich der Bewertung von zu verpfändenden Gegenständen besitzt. Infrage käme hierfür bspw. im Bereich der Schmuckgegenstände ein Juwelier, dessen Anwesenheit im eigenen Unternehmen - aus welchen Gründen auch immer - nicht erforderlich ist. Er brächte unseres Erachtens sowohl in der Regel die finanziellen als auch die fachlichen Voraussetzungen für eine tätige Teilhaberschaft im Pfandkreditgewerbe mit. Allerdings muß einem tätigen Teilhaber im allgemeinen ein nicht unerhebliches Mitspracherecht hinsichtlich grundlegender unternehmerischer Entscheidungen eingeräumt werden. Es ist fraglich, ob gerade Familienunternehmen wie die der Mehrzahl der Pfandkreditbetriebe bereit sind, einen Teil ihrer Unabhängigkeit zu opfern. Darüber hinaus dürfte es für sie schwierig sein, entsprechend fachlich geeignete tätige Teilhaber zu finden, die das notwendige Interesse zur Mitarbeit mitbringen.

1) Vgl. Zimmerer, Carl, Die Beteiligungsfinanzierung der nicht-emissionsfähigen Unternehmung, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 542 ff.

Mit der nichttätigen, einflußnehmenden Teilhaberschaft umschreibt Zimmerer¹⁾ das sog. "Franchising". Es ist in seiner reinen Form als "eine besondere Form des absatzwirtschaftlichen Kooperation"²⁾ auf Pfandkreditbetriebe kaum anwendbar, weil allein schon der Aufbau einer entsprechenden Franchise-Organisation die Möglichkeiten des deutschen Pfandkreditgewerbes übersteigen würde. Eher sind dem Franchising ähnliche Selbsthilfeeinrichtungen denkbar, auf die wir im weiteren noch eingehen werden.

Die kapitalistische Beteiligung schließlich sieht die Beschaffung von Kommanditanteilen vor. Auch hier ergibt sich für Pfandkreditbetriebe wieder das Problem, entsprechende nicht-bankmäßige³⁾ Kommanditisten zu finden: Kommanditisten verlangen eine entsprechende Verzinsung ihrer Anteile bzw. steuerliche Vorteile, die ein mittelständischer Pfandkreditbetrieb zu bieten kaum in der Lage sein wird. - Somit beschränken sich die Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung für Pfandkreditbetriebe auf die Aufnahme eines im Betrieb tätigen Teilhabers. Die hiermit verbundenen Probleme wurden aufgezeigt.

Letztlich verbleibt im Rahmen der Eigenfinanzierung zu prüfen, ob mit einer Rechtsformänderung dem Eigenkapitalproblem im Pfandkreditgewerbe begegnet werden könnte.

d) Die Problematik einer Eigenfinanzierung durch Rechtsformänderung

Pfandkreditbetriebe werden überwiegend als Familienbetriebe

1) Vgl. Zimmerer, Carl, Beteiligungsfinanzierung ..., a.a.O., S. 543 f.

2) Schuster, Leo, Das Franchising, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 794. Umfassend zur Begriffsbestimmung vgl. statt vieler Mack, Manfred, Neuere Vertragssysteme in der BRD - Eine Studie zum Franchising, Industriegesellschaft und Recht, Bd. 5, Bielefeld 1975, S. 24 ff.

3) Auf die Frage der bankmäßigen Beteiligung an Pfandkreditbetrieben gehen wir im Zusammenhang mit der Rechtsform kurz ein.

in der Form der Einzelfirma geführt. Um eine Verbesserung der Eigenkapitalsituation zu erreichen, wäre zunächst der Übergang zur Rechtsform der OHG oder der KG denkbar. Allerdings hatten wir bei der Untersuchung der Beteiligungsfinanzierung bereits festgestellt, daß es für Pfandkreditbetriebe schwer sein wird, entsprechende private Gesellschafter zu finden. Es sei daher an dieser Stelle der Vorschlag gemacht, eine Universalbank als Gesellschafter für den Pfandkreditbetrieb zu interessieren¹⁾. Anbieten würde sich hier die Rechtsform der KG, da bei einer OHG die Bank vollhafter Gesellschafter gem. § 128 HGB ist. Als Kommanditist einer KG würde sich die Haftung auf den Betrag der Kommanditeinlage beschränken (§ 161 Abs. 1 HGB).

Für den Pfandkreditbetrieb ergibt sich bei dieser Lösung das Problem der teilweisen oder totalen Aufgabe seiner Unabhängigkeit. Hier müßte - eventuell unterstützt durch den Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes - ein Prozeß des Umdenkens erfolgen, indem die Vorteile einer derartigen Kooperation entsprechend hervorgehoben werden. Für das Pfandkreditgewerbe sehen wir neben dem Finanzierungseffekt durch entsprechende Bankbeteiligungen vor allem einen Vorteil in der Zurverfügungstellung des bankbetrieblichen know-how's. Darüber hinaus könnte eine etwaig bestehende Konkurrenzsituation zwischen Pfandkredit und Kleinkreditgeschäft der Banken²⁾ in eine Situation der Arbeitsteilung umgewandelt werden. Hierin sehen wir auch die Vorteile für die beteiligte Bank: sie könnte durch entsprechende Beteiligungen ihren Einfluß auch auf den Pfandkreditsektor ausdehnen und ihr Leistungs-

-
- 1) Ähnliche Entwicklungen haben sich ja bereits in der Verflechtung von Universalbanken mit Teilzahlungsbanken vollzogen. Oswald Hahn (Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 665) schätzt z.B. die Zahl der universalbank-eigenen Teilzahlungsbanken in Deutschland auf 40 Institute. Zu erwähnen sind auch die Übernahmen deutscher Teilzahlungsbanken durch amerikanische Großbanken.
 - 2) Auf diese Frage werden wir im 3. Abschnitt, Kap. A. II. noch näher einzugehen haben.

sortiment zusätzlich um den Pfandkredit bereichern. Einzelheiten der Einflußnahme blieben der Ausgestaltung der Gesellschaftsverträge überlassen. Grundsätzlich erscheint uns jedoch der aufgezeigte Weg bei Berücksichtigung der Vorteile für beide Seiten überlegenswert.

Da die Wahl der Rechtsform nicht zuletzt von der vorhandenen Betriebsgröße abhängt¹⁾, entfällt für Pfandkreditbetriebe als Kleinunternehmen die Form der Aktiengesellschaft, die vor allem als Rechtsform für Großunternehmen geeignet ist. Eher wäre die Rechtsform der GmbH auch für Pfandkreditbetriebe denkbar. Auch hier käme eine Beteiligungskonstruktion in der bei der KG beschriebenen Art zwischen Pfandkreditbetrieben und Banken in Frage. Allerdings könnte sich die Haftungsbeschränkung bei der GmbH für Pfandkreditbetriebe besonders im Hinblick auf eine Kreditfinanzierung nachteilig auswirken: Personengesellschaften werden allgemein als kreditwürdiger erachtet.

Abschließend zum Problem der Eigenfinanzierung im Pfandkreditgewerbe bleibt festzustellen, daß insgesamt die Möglichkeiten einer Eigenfinanzierung gering sind. Allenfalls durch die Aufnahme von Teilhabern - hier vor allem durch Beteiligungen von Banken - könnte langfristig die Eigenkapitalausstattung verbessert werden. Dazu ist allerdings ein Entwicklungsprozeß notwendig, der einerseits die Pfandkreditbetriebe vom Familienkleinbetrieb hin zur modernen Personen- oder Kapitalgesellschaft bewegt, andererseits bei potentiellen Teilhabern - insbesondere Banken - das Interesse auch für diesen Zweig der Kreditwirtschaft weckt.

Die zur Zeit noch gebräuchlichste Finanzierungsform für Pfandkreditbetriebe dürfte die Kreditfinanzierung sein. Deren Möglichkeiten sind im folgenden zu betrachten.

1) Vgl. Kühner, Max, Die Wahl der Rechtsform unter finanzwirtschaftlichem Aspekt, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 346

II. Möglichkeiten der Kreditfinanzierung

Unter Kreditfinanzierung ist die Außenfinanzierung mit Fremdkapital zu verstehen¹⁾. Für Pfandkreditbetriebe sehen wir vor allem die Möglichkeiten der Kreditaufnahme bei Kapitalsammelstellen und bei privaten Kreditgebern.

a) Kreditaufnahme bei Kapitalsammelstellen

Für die Kreditaufnahme bei Kapitalsammelstellen bietet sich zunächst die Finanzierung über Kreditinstitute an. Der Pfandkreditbetrieb tritt hier wie andere Unternehmungen als Kreditnachfrager auf. Allerdings sehen wir für den Pfandkreditbetrieb gegenüber den Finanzierungsproblemen des Banksektors und anderer Unternehmungen zwei besondere Probleme:

1. § 10 Abs. 1 PfandleihVO schreibt bis zu einem Darlehensbetrag von 500,-- DM die Höchstsätze für Zinsen und Gebühren zwingend vor. Innerhalb dieses Rahmens ist es dem Pfandkreditbetrieb folglich im Gegensatz zum Bankbetrieb nicht möglich, steigende Finanzierungskosten an den Kunden weiterzugeben.
2. Ein weiteres Problem liegt in der Sicherung des Kredits. Anders als bspw. bei Handelsunternehmungen entfällt für Pfandkreditbetriebe die Kreditsicherungsmöglichkeit der Sicherungsübereignung, da der Pfandkreditbetrieb an den hereingenommenen Pfändern kein Eigentum erlangt hat. Auch eine Kreditsicherung durch Forderungszession im Sinne einer Forderungsabtretung an Nicht-Pfandkreditbetriebe entfällt wegen des Verbots der Drittverpfändung gem. § 290 StGB²⁾.

1) Vgl. Beyer, Horst-Tilo, Stichwort "Fremdfinanzierung", in: H.-T. Beyer (Hrsg.), Finanzlexikon, München 1971, S. 141

2) Vgl. dazu die Ausführungen auf S. 33

Soweit keine dinglichen Sicherheiten anderer Art seitens des Pfandkreditbetriebes beigebracht werden können, beschränkt sich sein Kreditsicherungspotential nahezu auf die Kreditwürdigkeit des Unternehmers und auf die Kreditfähigkeit - die wirtschaftliche Lage¹⁾ - des einzelnen Betriebes. Hieraus folgt, daß dem Grad der Erhältlichkeit von Bankkrediten für Pfandkreditbetriebe recht enge Grenzen gesetzt sind. Dennoch ist der Bankkredit für den Pfandkreditbetrieb zur Zeit wohl die gängigste und oftmals auch einzige Finanzierungsmöglichkeit.

Eine andere Möglichkeit der Kreditfinanzierung wäre das gestückelte Schuldscheindarlehen. Die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens direkt vom Darlehensgeber (bspw. Versicherungsunternehmungen) scheitert allerdings für Pfandkreditbetriebe an den hohen Anforderungen, die der Darlehensgeber an die Kreditwürdigkeit und -fähigkeit stellt. Darüber hinaus stehen die üblicherweise hohen Beträge der Schuldscheindarlehen in erheblichem Mißverhältnis zum Kapitalbedarf der Pfandkreditbetriebe. Eher bietet sich die Übernahme des Gesamtdarlehens durch ein Kreditinstitut an, das dann mit aufgeteilten Beträgen den einzelnen Pfandkreditbetrieb en detail versorgen kann²⁾.

b) Kreditaufnahme bei privaten Kreditgebern

Als weiteres Mittel der Kreditfinanzierung käme für Pfandkreditbetriebe die Kreditaufnahme bei privaten Kreditgebern in Frage (Begründung von Nostroverpflichtungen). Dies kann einmal in Form eines mittel- oder langfristigen Darlehens analog

1) Vgl. dazu z.B. Mellerowicz, Konrad/Jonas, Heinrich, Bestimmungsfaktoren der Kreditfähigkeit. Betriebswirtschaftliche Forschungen der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Berlin, hrsg. v. K. Mellerowicz, H. H. Hohlfeld, O. Schnutenhaus, Bd. 1, 2. Aufl., Berlin 1957, S. 29 ff.

2) Vgl. Krause, Michael W., a.a.O., S. 659

dem Bankdarlehen geschehen, wobei sich allerdings das Problem der Stellung entsprechender (dinglicher) Sicherheiten seitens des Pfandkreditbetriebes ergibt. Eher wäre die Vereinbarung eines partiarischen Darlehens¹⁾ denkbar. Der private Kreditgeber erhält in diesem Fall (gegebenenfalls neben einer festen Verzinsung) das Recht der Beteiligung am Gewinn des kreditierten Unternehmens.

Probleme beim partiarischen Darlehen für Pfandkreditbetriebe sehen wir einmal mehr in der Erhältlichkeit des Darlehens. Hierbei ergeben sich zwei Problemrichtungen: einmal die Erhältlichkeit schlechthin im Sinne des "Auffindens" entsprechender Darlehensgeber, zum anderen die mit dem partiarischen Darlehen aus Sicht des Darlehensgebers konkurrierenden Anlagelalternativen.

Das "Auffinden" eines Darlehensgebers ist - wie im Rahmen der Beteiligungsfinanzierung bereits angedeutet - eine Frage der Akquisition. Denkbar wäre neben persönlichen Kontakten bspw. die Kontaktnahme allgemein über Zeitungsannoncen oder auch gezielt über die Verbandszeitschrift des Zentralverbandes der Pfandkreditbetriebe, die dann allerdings einem entsprechenden Leserkreis zugänglich gemacht werden müßte.

Bezüglich der Konkurrenz zum partiarischen Darlehen verweist Oswald Hahn auf die Obligation²⁾. Nach unserer Auffassung muß die Obligation als Konkurrent jedoch differenziert gesehen werden. Die Normalobligation als festverzinsliche Schuldverschreibung spricht sicherlich einen anderen (sicherheitsorientierten) Anlegerkreis an als bspw. die Gewinnobligation, die eher alternativ zum partiarischen Darlehen zu betrachten ist. Folglich beschränkt sich die Konkurrenz auf den schmalen

1) Partiarische Darlehen sind nach Oswald Hahn (Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 677) der Regelfall bei Kreditaufnahmen von privaten Kreditgebern.

2) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 677 f.

Bereich der Gewinnobligation. Hier wiederum ist Hahn zuzustimmen, der als Qualitätsvorteil der Pfandkreditbetriebe eine u.U. höhere Renditemöglichkeit beim partiarischen Darlehen sieht¹⁾. Ob die Branche der Pfandkreditbetriebe dem Anleger auch eine höhere Sicherheit als Direktinvestitionen in anderen Branchen bietet²⁾, ist unseres Erachtens so pauschal nicht zu entscheiden. Hier muß im Vergleich auf den Einzelfall abgestellt werden: das gesunde Unternehmen einer Wachstumsbranche z.B. bietet wohl ebensoviel Sicherheit wie der Pfandkreditbetrieb, verbunden mit einer größeren Gewinnchance.

Trotz der aufgezeigten Probleme läßt sich jedoch festhalten, daß die Möglichkeiten der Kreditfinanzierung für Pfandkreditbetriebe gegenüber denen der Eigenfinanzierung durchweg positiver und realistischer zu beurteilen sind. In der Kreditfinanzierung wird der Pfandkreditbetrieb daher auch in Zukunft seinen Finanzierungsschwerpunkt zu sehen haben.

Wir haben zum Abschluß der bank-atypischen Finanzierungsmaßnahmen die Möglichkeiten von Selbsthilfeeinrichtungen zu untersuchen.

III. Finanzierungsmöglichkeiten durch Selbsthilfeeinrichtungen

Selbsthilfeeinrichtungen zur Förderung vor allem der mittelständischen Wirtschaft sind bis heute in aller Regel dem genossenschaftlichen Gedankengut entsprungen. Auch Selbsthilfeeinrichtungen auf dem Sektor des Kreditgewerbes blieben überwiegend genossenschaftlichen Organisationen vorbehalten.

1) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 677

2) Vgl. ebenda, S. 678

In Anlehnung an Oswald Hahn¹⁾ können wir finanzwirtschaftliche Selbsthilfeeinrichtungen²⁾ im wesentlichen auf drei Ebenen betrachten: Kreditgenossenschaften, Bürgschaftsinitiativen sowie Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Letztere wollen wir allerdings für unsere weitere Untersuchung ausklammern. Im Gegensatz zu den anderen erwähnten Formen der Selbsthilfeeinrichtungen sehen wir bei Kapitalbeteiligungsgesellschaften keine "pfandkreditspezifischen" Finanzierungsmöglichkeiten. Wir stellen hier lediglich fest, daß auch Pfandkreditbetriebe grundsätzlich als Beteiligungsobjekte für Kapitalbeteiligungsgesellschaften interessant sein könnten. Dies jedoch liegt außerhalb des Einflusses der Pfandkreditbetriebe.

Die Formen "Kreditgenossenschaften" und "Bürgschaftsinitiativen" sollen im folgenden auf ihre Anwendbarkeit für den Pfandkreditbetrieb untersucht werden.

a) Kreditgenossenschaften

Die Möglichkeit der Gründung einer Kreditgenossenschaft zur Finanzierung von Pfandkrediten ist dem Pfandkreditgewerbe nicht unbekannt. Bereits 1923 begründeten einige Inhaber von Pfandkreditbetrieben zur Überwindung des Kapitalmangels - aufgrund der damaligen Inflation mit der Folge der Umstellung auf die Rentenmark - eine Kreditgenossenschaft in Berlin³⁾.

-
- 1) Vgl. Hahn, Oswald, Die Problematik von Förderungseinrichtungen im finanzwirtschaftlichen Bereich, in: Betriebswirtschaftliche Probleme der genossenschaftlichen Praxis, 1. Teil, Vorträge und Aufsätze des Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen an der Universität Wien, Heft 4, Wien 1973, S. 27 ff.
 - 2) Oswald Hahn (ebenda, S. 27) verwendet hier den Begriff "Finanzierungsorientierte Förderungseinrichtungen" zur Abgrenzung von investitions- und inkassoorientierten Förderungseinrichtungen.
 - 3) Vgl. Schmidt, Alfred, 40 Jahre Kreditbank Privater Leihhausbetriebe eGmbH, in: Der Pfandkredit, 14. Jg., 1964, Nr. 2, S. 20

Kurz vor dem 2. Weltkrieg wurde diese Kreditgenossenschaft umbenannt in Kreditbank privater Leihhausbetriebe eGmbH. Gleichzeitig dehnten die Mitglieder, deren Zahl inzwischen stark gestiegen war, das Geschäftsgebiet der Bank von Berlin auf das gesamte damalige Reich aus. Die Kreditbank plante, ihre bis dahin sehr erfolgreiche Tätigkeit weiter auszubauen und sich so zu einer umfassenden Finanzierungsquelle für das Pfandkreditgewerbe zu entwickeln. Die Kriegsumstände sowie die Währungsreform zwangen die Kreditbank allerdings zur Verschmelzung mit der Berliner Volksbank eGmbH¹⁾.

Es ist zu fragen, ob auch heute die Gründung einer Kreditgenossenschaft für Pfandkreditbetriebe "auf der Basis jeder für jeden"²⁾ eine Lösung für Kapitalbeschaffungsprobleme wäre.

Die Problematik einer derartigen Selbsthilfeeinrichtung liegt unseres Erachtens vor allem in der Zahl der Mitglieder. Zwar sind Genossenschaften gem. § 1 Abs. 1 GenG Gesellschaften von nicht geschlossener Mitgliederzahl. Als interessierte Genossen kämen allerdings vor allem private Pfandleiher in Frage. Die Zahl der Pfandkreditbetriebe wiederum ist relativ gering. So zählte der Zentralverband im Jahre 1974 lediglich 93 dem Verband angeschlossene Betriebe³⁾. Berücksichtigt man, daß

1) Zu Einzelheiten vgl. Schmidt, Alfred, 40 Jahre Kreditbank ..., a.a.O., S. 20

2) Ebenda, S. 20

3) Vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. für 1973/74, in: Der Pfandkredit, 24. Jg., 1974, S. 4. Die Mitglieder verteilen sich nahezu gleichmäßig auf das Bundesgebiet (Quelle: ebenda, S. 4):

Tab. 3: Mitgliederverteilung auf das Bundesgebiet		
Gebiet	Mitgliederzahl	Zahl der Filialen
Berlin	23	1
Norddeutschland	27	15
Westdeutschland	22	16
Süddeutschland	21	4

nicht alle bestehenden Pfandkreditbetriebe dem Zentralverband angeschlossen sind, so könnte von etwa 120 Interessenten für die Mitgliedschaft an einer entsprechenden Kreditgenossenschaft ausgegangen werden. Diese Zahl dürfte aber kaum ausreichen, ein Kreditvolumen zu schaffen, das den Kreditbedarf des gesamten privaten Pfandkreditgewerbes deckt. Es müßten folglich zusätzliche Mitglieder gewonnen werden. Dabei aber besteht das Problem, entsprechende branchenfremde Privatleute oder Unternehmen zu finden bzw. ihnen Anreize für eine Mitgliedschaft zu bieten.

Der Erfolg der früheren Kreditbank privater Leihhausbetriebe in der eingangs beschriebenen Form war wohl nicht zuletzt auf die besonderen wirtschaftlichen Verhältnisse der Gründungszeit und der darauf folgenden Jahre zurückzuführen. Dieser Erfolg dürfte bereits aufgrund der aufgezeigten Bedenken kaum in die heutige Zeit übertragbar sein. Als Ausweg könnte für das Pfandkreditgewerbe möglicherweise der Anschluß an das moderne Kreditgenossenschaftswesen in Frage kommen. Die dabei entstehenden Probleme werden wir am Schluß unserer Ausführungen im Rahmen einer Zukunftsperspektive für das Pfandkreditgewerbe noch aufzeigen.

b) Bürgschaftsinitiativen

Als Bürgschaftsinitiative des Pfandkreditgewerbes war die im Oktober 1954 gegründete¹⁾ Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH anzusehen. Ziel dieser Selbsthilfeeinrichtung war es, durch Stellung von Sicherheitsleistungen (Bürgschaften) gegenüber Stadtverwaltungen, Kredit-

1) Vgl. o.V., Mitteilungen der Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, in: Der Pfandkredit, 6. Jg., 1956, Nr. 6, S. 9. Grundpfeiler dieser Selbsthilfeeinrichtung war ein Kreditvertrag zwischen der Bürgschaftsgemeinschaft und der Berliner Volksbank eGmbH (sog. "Kreditring", vgl. Schmidt/Kümpfel/Pahl, Vereinigung Privater Leihhausbetriebe e.V. Berlin: Jahresbericht 1957, in: Der Pfandkredit, 8. Jg., 1958, Nr. 2, S. 5).

instituten und Privatpersonen¹⁾ die Kreditaufnahme der Genossenschaftsmitglieder zu erleichtern bzw. erst zu ermöglichen. Die Bürgschaftsgenossenschaft überdauerte allerdings nur 11 Jahre, sie wurde 1965 wieder aufgelöst. Der Grund hierfür lag in einer stets rückläufigen Geschäftstätigkeit wegen mangelnder Nachfrage nach Bürgschaften seitens der Mitglieder. Diese Entwicklung unterstreicht die folgende Übersicht²⁾:

Tab. 4: Entwicklung der Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH 1955 - 1965		
Berichtsjahr	Zahl der Mitglieder	Gesamtbetrag der übernommenen Bürgschaften in DM
1955	52	keine Angaben
Anfang 1958	56	56.000
Ende 1958	57	77.500
1960	60	87.000
1961	60	81.000
1962	53	66.000
1963	52	51.000
1964	51	36.000
1965	50	26.000

Die Gründe für die rückläufige Nachfrage nach Bürgschaften

- 1) Vgl. z.B. Pünjer, Heinrich/Lüdemann, Wilhelm, Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, Bericht des Vorstandes für das Geschäftsjahr 1958, in: Der Pfandkredit, 9. Jg., 1959, Nr. 5/6, S. 7
- 2) Quelle: Zusammengestellt nach den Mitteilungen und Geschäftsberichten der Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, in:
 - Der Pfandkredit, 6. Jg., 1956, Nr. 6, S. 9
 - Der Pfandkredit, 9. Jg., 1959, Nr. 5/6, S. 7
 - Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 5, S. 15
 - Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 4/5, S. 48
 - Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 4/6, S. 57
 - Der Pfandkredit, 14. Jg., 1964, Nr. 3/4, S. 55
 - Der Pfandkredit, 15. Jg., 1965, Nr. 4/6, S. 41
 - Der Pfandkredit, 16. Jg., 1966, Nr. 5/6, S. 62

und für ein mangelndes Interesse (Rückgang der Mitgliederzahl) überhaupt sind einmal in einem sehr liquiden Geldmarkt Anfang der sechziger Jahre zu sehen: es war für Pfandkreditbetriebe problemlos, günstige Bankkredite zu erhalten. Parallel dazu zeigte sich im Verlauf des gesamtwirtschaftlichen Aufschwungs eine anhaltende Stagnation bzw. leichte Rückläufigkeit in der Geschäftsentwicklung des Pfandkreditgewerbes, was den Kreditbedarf und damit die Nachfrage nach Sicherheiten weiter minderte¹⁾.

Das Desinteresse der Pfandkreditbetriebe an einer Selbsthilfeeinrichtung wie die der Bürgschaftsgenossenschaft ist erklärlich für Zeiten der leichten Krediterhältlichkeit. Schwierigkeiten werden sich allerdings in Hochzinsphasen (Geldverknappung) bei steigenden Anforderungen an die Bonität und die gebotenen Sicherheiten der kreditsuchenden Pfandkreditbetriebe ergeben. Diese Schwierigkeiten der Erhältlichkeit würden noch erhöht bei zunehmendem Kreditbedarf der Pfandkreditbetriebe, verursacht etwa durch den Versatz wertvollerer Pfänder oder durch saisonal bedingte Nachfrageschwankungen. Für die Überbrückung eines derartigen Kreditmehrbedarfs wäre die Neugründung einer Bürgschaftsgenossenschaft unseres Erachtens ein Ausweg.

Organisatorisch könnten sich die Pfandkreditbetriebe z.B. an den bereits bestehenden Kreditgarantiegemeinschaften der mittelständischen Industrie und des Handwerks orientieren²⁾. Sollte die eigene Gründung einer Kreditgarantiegemeinschaft für das Pfandkreditgewerbe mangels geeigneter Gesellschafter scheitern, so bliebe noch die Möglichkeit, sich - gegebenenfalls mittels des Zentralverbandes der Pfandleiher als Ge-

1) Vgl. Pünjer, Heinrich/Paasch, Hans-Heinrich/Schmidt, Alfred, Vorstandsbericht für 1961, a.a.O., S. 48

2) Zu Einzelheiten vgl. statt vieler Moll, Bernhard Heinrich, Kreditgarantiegemeinschaften mit Solidarhaftung der Bürgschaftsnehmer. Ein Vorschlag zur Verbesserung der langfristigen Kreditversorgung der mittelständischen Industrie und anderer mittelständischer Gewerbezweige, Grundlagen und Praxis der Betriebswirtschaft, Bd. 11, Berlin 1968, S. 60 ff.

sellschafter - einer bereits bestehenden Kreditgarantiegemeinschaft anzuschließen.

Insgesamt ist unter Berücksichtigung des zu den Selbsthilfeeinrichtungen Gesagten einer Bürgschaftsinitiative (Kreditgarantiegemeinschaft) gegenüber der Gründung eigenständiger Kreditgenossenschaften für Pfandkreditbetriebe der Vorrang zu geben; allein die praktische Durchführung einer Bürgschaftsinitiative erscheint uns bereits realistischer zu sein.

IV. Kombination der bank-atypischen Finanzierungsmaßnahmen

Als Möglichkeiten einer bank-atypischen Finanzierung von Pfandkreditbetrieben hatten wir die Eigenfinanzierung, die Kreditfinanzierung sowie Selbsthilfeeinrichtungen erörtert, wobei die Eigenfinanzierung erhebliche Probleme aufwarf. Keine der als gangbar erachteten Finanzierungsmöglichkeiten sollte jedoch nur allein gesehen werden. Erst die sinnvolle Kombination insbesondere der Kreditfinanzierung und der Selbsthilfemaßnahmen wird eine tragbare Finanzsituation für das Pfandkreditgewerbe auch in Zukunft sichern helfen. Der Schwerpunkt wird dabei im Rahmen der Kreditaufnahmen bei Kapitalsammelstellen liegen. Gerade für diesen Bereich bietet sich dann die Unterstützung des Kreditnehmers vor allem im langfristigen Bereich durch Bürgschaftsinitiativen an.

Abschließend zu diesem gesamten Problemkreis sollen kurz die Besonderheiten der Finanzierung öffentlicher Pfandkreditbetriebe erörtert werden.

C. Besonderheiten der Finanzierung öffentlicher Pfandkreditbetriebe

Im 19. Jahrhundert erfolgte die Finanzierung öffentlicher Leihhäuser oftmals durch eine Sparkasse, mit der das Leihhaus ("Leihkasse") verbunden war. Als Beispiele nennt Werner Tübel verschiedene Dekrete, die die Verbindung zwischen Sparkasse

und öffentlichem Leihhaus dokumentieren¹⁾. Vorrangiges Ziel der Leihkassen war dabei die Unterstützung Bedürftiger sowie die Bekämpfung des Wuchers. Die Sparkasse hatte überwiegend zur Aufgabe, die mittelständische Wirtschaft mit Krediten zu versorgen²⁾. Gleichzeitig ergab sich durch diese Verbindung die Finanzierungsfunktion der Sparkasse für das Leihhaus.

In der Folgezeit wurde die Finanzierung der öffentlichen Leihhäuser in der Regel von den Kommunen übernommen³⁾. Auch heute sind die Kommunen Träger und damit für die Finanzierung der öffentlichen Leihhäuser verantwortlich. Eine Ausnahme bildet das Leihhaus Nürnberg, das nach § 1 seiner Satzung⁴⁾ eine Anstalt der Nürnberger Nothilfe e.V. ist, die auch die Finanzierung trägt. Die Stadt Nürnberg übt lediglich die Aufsicht aus.

Nicht zuletzt aufgrund der Vorteile für die öffentlichen Pfandkreditbetriebe durch die Trägerschaft der öffentlichen Hand entbrennt immer wieder die Diskussion im Pfandkreditgewerbe über die Privilegien des öffentlichen Pfandkreditsektors gegenüber privaten Pfandkreditbetrieben. Mit dieser Problematik haben wir uns unter anderem im folgenden Abschnitt im Rahmen der Konkurrenzsituation im Pfandkreditgewerbe auseinanderzusetzen.

-
- 1) Vgl. Tübel, Werner, Das Kleindarlehnsgeschäft der Sparkassen in historischer Sicht, in: Sparkasse, 76. Jg., 1959, Heft 5, S. 109 ff.
 - 2) Vgl. ebenda, S. 110
 - 3) Die Entwicklung beschreibt ausführlich Patterson, W.R., Die gegenwärtige Lage der Leihämter in Deutschland, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, 15. Bd., Jena 1898, S. 211 ff.
 - 4) Vgl. Anhang 3: Satzung für das Leihhaus Nürnberg, veröffentlicht im Amtsblatt der Stadt Nürnberg Nr. 2 vom 9. Januar 1953

3. Abschnitt: Konkurrenzsituation und Einflüsse der allgemeinen Wirtschaftslage

In diesem Abschnitt sollen zum einen die möglichen Konkurrenzen für Pfandkreditbetriebe erörtert werden, zum anderen sind die Einflüsse der allgemeinen Wirtschaftslage auf die Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe zu untersuchen. Es erscheint uns sinnvoll, diese beiden Punkte in einem Abschnitt zusammenzufassen, da sie Einzelprobleme der Kreditpolitik im Pfandkreditgewerbe darstellen und als solche das einheitliche Ganze sowohl des 2. Abschnitts (Finanzierung) als auch des 4. Abschnitts (Möglichkeiten einer bankpolitischen Marktstrategie) unterbrechen würden.

A. Die Konkurrenzsituation

Mögliche Konkurrenzen können für das private Pfandkreditgewerbe auf zwei Ebenen gesehen werden: In horizontaler Konkurrenz - als Anbieter gleichartiger Leistungen mit gleichem Verwendungszweck¹⁾ - stehen sich einmal die privaten Pfandkreditbetriebe selbst, zum anderen private und öffentliche Pfandkreditbetriebe²⁾ gegenüber. Auf der Ebene der vertikalen Konkur-

1) Harald Scheubrein (Horizontale, vertikale und totale Konkurrenz. Eine absatzwirtschaftliche Studie, Marktwirtschaft und Verbrauch, Schriftenreihe der Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Bd. 7, Nürnberg 1958, S. 64) erwähnt neben horizontaler und vertikaler Konkurrenz noch die totale Konkurrenz als Konkurrenz zwischen allen Marktobjekten, die hier vernachlässigt werden kann. Carl W. Meyer (Möglichkeiten der Konkurrenzpolitik, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 13. Jg., 1961, Nr. 9, S. 499) bezeichnet gleichartige und gleichen Verwendungszwecken dienende Objekte als Produktkonkurrenz, andersartige und gleichen Zwecken dienende Objekte als Verwendungskonkurrenz und gleich- oder andersartige und anderen Zwecken dienende Objekte als Kaufkraftkonkurrenz.

2) Wolfgang Frickhöffer (Das Pfandkreditgewerbe im Schatten des Wirtschaftswunders, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 6, S. 62) kennzeichnet die Konkurrenzbeziehung zwischen öffentlichen und privaten Pfandkreditbetrieben als "soziale Konkurrenz".

renz - als Anbieter andersartiger Leistungen mit gleichem Verwendungszweck¹⁾ - sind die Beziehungen zwischen Pfandkreditbetrieben und privaten Kreditgebern einerseits sowie Pfandkredit und Bankkredit andererseits zu untersuchen. Wir wollen an dieser Stelle allerdings nur die Konkurrenzsituationen als solche betrachten. Etwaige marktpolitische Gegenmaßnahmen wären im Rahmen einer Marktstrategie zu erörtern²⁾.

I. Probleme der horizontalen Konkurrenz

a) Konkurrenz zwischen privaten Pfandkreditbetrieben

Ob innerhalb des privaten Pfandkreditgewerbes eine Konkurrenzsituation besteht, ist schwer zu beurteilen. Der ohnehin spärlichen Literatur zu diesem Komplex ist kein Hinweis bezüglich eines besonderen Wettbewerbs der privaten Pfandkreditbetriebe untereinander zu entnehmen. Wir sind daher auf Vermutungen angewiesen.

Es ist anzunehmen, daß vor Jahren, als noch ca. 200 private Pfandkreditbetriebe bestanden³⁾, von echter Konkurrenz vor allem in Ballungsgebieten gesprochen werden konnte. Wenn wir von derzeit rd. 100 Pfandkreditbetrieben ausgehen, die sich gleichmäßig auf das Bundesgebiet verteilen⁴⁾, so besteht zwar die Konzentration der Betriebe auf Großstädte wie Hamburg und Berlin nach wie vor. Hier wird auch weiterhin ein angesichts rückläufiger Geschäftstätigkeit (vgl. Tab. 5, S. 61) ver-

1) Vgl. Scheubrein, Harald, a.a.O., S. 64, und Meyer, Carl W., a.a.O., S. 499

2) Vgl. dazu den 4. Abschnitt

3) Marianne Kotthaus (Der Gang zum Pfandhaus ist beliebt, in: Deutsche Zeitung v. 27./28.5.1961) erwähnt die Zahl von mehr als 200 Pfandkreditbetrieben im Jahre 1961, davon allein 65 in West-Berlin.

4) Vgl. Tab. 3, S. 53, Anm. 3)

Tab. 5: Entwicklung der Stückzahl ausgeliehener Darlehen 1969 - 1974 in %	
Jahr	Entwicklung in % gegenüber Vorjahr
1969	- 9,1
1970	- 4,8
1971	- 7,6
1972	- 7,9
1973	- 4,26
1974 (2. Quartal)	- 2,3

Quelle: Zusammengestellt nach Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsberichte des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. für die Jahre 1972 - 1974, in: Der Pfandkredit, 22. Jg., 1972, S. 3
Der Pfandkredit, 23. Jg., 1973, S. 2
Der Pfandkredit, 24. Jg., 1974, S. 3

schärfter Wettbewerb stattfinden. Andererseits führt ein Rückgang der Zahl der Betriebe zwangsläufig dazu, daß sich in vielen Gebieten nur noch ein oder einige wenige Pfandkreditbetriebe befinden. Hier entfällt dann nahezu jeglicher Wettbewerb der Pfandkreditbetriebe untereinander. Gleichzeitig zwingt eine rückläufige Geschäftstätigkeit zu verstärkter Kooperation. Insgesamt dürfte daher die Konkurrenz der privaten Pfandkreditbetriebe untereinander als gering anzusehen sein.

b) Konkurrenz zwischen privaten und öffentlichen Pfandkreditbetrieben

Stets umstritten war in der Vergangenheit und ist heute noch die Frage, ob die Aufrechterhaltung eines öffentlichen Pfandkreditwesens notwendig ist. Im Zusammenhang damit verurteilt das private Pfandkreditgewerbe die "Privilegien" der öffentlichen Leihhäuser mit einem daraus resultierenden einseitig zu Lasten der privaten Pfandkreditbetriebe gehenden Wettbe-

werb¹⁾.

Wir haben im folgenden zu untersuchen, ob

1. wettbewerbsverzerrende Privilegien der öffentlichen Leihhäuser bestehen und ob
2. die öffentlichen Leihhäuser noch eine Existenzberechtigung haben.

Aus dieser Untersuchung muß sich dann die Beantwortung der Frage ergeben, ob tatsächlich von einer Konkurrenzsituation zwischen privaten und öffentlichen Pfandkreditbetrieben gesprochen werden kann.

1. Die Privilegien der öffentlichen Pfandkreditbetriebe

Privilegien der öffentlichen Pfandleihanstalten²⁾ könnten im wesentlichen in vier Bereichen gesehen werden: einmal das Problem der Gleichbehandlung nach § 34 GewO, sodann die Fragen der Bedürfnisprüfung und der kostenmäßigen Vorteile öffentlicher Pfandkreditbetriebe und schließlich die Subventionierung öffentlicher Betriebe zu Lasten des Steuerzahlers. Diese Bereiche sind im einzelnen zu untersuchen.

aa) Die Frage der Gleichbehandlung nach § 34 GewO

§ 34 Abs. 1 GewO regelt die Erlaubnispflicht für den Betrieb eines Pfandleihgeschäfts. Das Gesetz bezieht sich hier nach herrschender Meinung³⁾ auf den gewerblichen Betrieb des

1) Vgl. bspw. Grüne, Hermann, Zehn Jahre Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes, a.a.O., S. 21 ff.; Paasch, Hans-Heinrich, Ist die Aufwendung öffentlicher Mittel für städtische Leihhäuser noch zu rechtfertigen?, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 3, S. 1 ff.

2) So die Bezeichnung des Gesetzgebers für die öffentlichen Pfandkreditbetriebe, vgl. § 34 Abs. 2 GewO.

3) Vgl. z.B. Fuhr, Eberhard, a.a.O., § 34 RdZiff. 2a); Landmann/Rohmer, a.a.O., § 34 RdZiff. 15

Pfandkreditgeschäfts. Da öffentliche Pfandleihanstalten in der Regel nicht gewerblich betrieben werden¹⁾, bedarf ihre Errichtung folglich keiner behördlichen Erlaubnis. Dies erscheint auch insofern gerechtfertigt, als ein Schutz des Kreditnehmers bereits durch die kommunale Beaufsichtigung der öffentlichen Betriebe gewährleistet werden kann.

§ 34 Abs. 2 GewO ermächtigt den Bundeswirtschaftsminister, durch Rechtsverordnung Vorschriften für das Pfandkreditgewerbe zu erlassen. Von diesem Recht wurde in Form der bereits mehrfach erwähnten Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher vom 1.2.1969 Gebrauch gemacht. § 34 Abs. 2 GewO berechtigt darüber hinaus den Bundeswirtschaftsminister zu bestimmen, daß die Rechtsverordnung (hier: PfandleihVO) auch ganz oder teilweise auf nicht-gewerblich betriebene (öffentliche) Pfandleihanstalten Anwendung finden kann. Eberhard Fuhr²⁾ erhebt gegen diese Ausweitung des Anwendungsbereichs der PfandleihVO verfassungsrechtliche Bedenken wegen der insoweit nicht eindeutig geklärten Gesetzgebungskompetenz des Bundes. Da Fuhr jedoch selbst zu dem Schluß kommt, daß diese Frage ohne praktische Auswirkungen bleibt, kann sie mithin hier vernachlässigt werden. Es ist vielmehr Landmann/Rohmer³⁾ zuzustimmen, die auch die öffentlichen Pfandleihanstalten als Teil der Wirtschaft ansehen und somit letztere dem Recht der Wirtschaft i.S.v. Art. 74 Nr. 11 Grundgesetz (konkurrierende Gesetzgebung) zugeordnet werden können. Folglich steht einer Anwendung der PfandleihVO auch für öffentliche Pfandleihanstalten nichts entgegen. Eine Benachteiligung der privaten Pfandkreditbetriebe ist demnach im Rahmen der Gleichbehandlung nach § 34 GewO grundsätzlich nicht zu erkennen.

1) § 2 der Satzung des Leihhauses Nürnberg z.B. verweist ausdrücklich auf die Gemeinnützigkeit dieser Einrichtung. Wir werden uns mit dieser Frage noch eingehender im Rahmen der Prüfung der Existenzberechtigung öffentlicher Pfandkreditbetriebe auseinanderzusetzen haben.

2) Vgl. Fuhr, Eberhard, a.a.O., § 34 RdZiff. 2b)

3) Vgl. Landmann/Rohmer, a.a.O., § 34 RdZiff. 28

bb) Die Frage der Bedürfnisprüfung

§ 34 Abs. 1 GewO in der alten Fassung sah vor, daß die Erlaubnis zum Betrieb des Pfandleihgewerbes von dem Nachweis eines vorhandenen Bedürfnisses abhängig sein sollte. Gegen diese Vorschrift hat das private Pfandkreditgewerbe erfolgreich einen Rechtsstreit durchgesetzt mit dem Ergebnis, daß die Bedürfnisprüfung mit Art. 12 Abs. 1 Grundgesetz (Berufsfreiheit) nicht vereinbar ist¹⁾. Daraufhin hat der Gesetzgeber diese Vorschrift in die Neufassung der GewO nicht mehr aufgenommen. Eine wesentliche Benachteiligung der privaten Pfandkreditbetriebe ist damit entfallen.

Interessant erscheint uns in diesem Zusammenhang die Feststellung des Gerichts, daß die Ausübung des Pfandkreditgewerbes den privaten Betrieben in gleicher Weise wie der öffentlichen Hand offenstehen soll. Eine Bevorzugung der öffentlichen Betriebe - in welcher Form auch immer - müßte dann in letzter Konsequenz dieser gerichtlichen Feststellung entgegenstehen.

cc) Das Problem finanzwirtschaftlicher Vorteile für öffentliche Pfandleihanstalten

Nach wie vor kritisiert wird seitens der privaten Pfandkreditbetriebe das finanzwirtschaftliche Privileg der öffentlichen Pfandleihanstalten: sie stellen einerseits niedrige Zins- und Gebührensätze in Rechnung, erwirtschaften andererseits Verluste und werden mit Steuermitteln subventioniert²⁾.

1) Vgl. BVerwG Urt. v. 24.10.1957, MDR 1958, 185

2) Vgl. z.B. Carstens, Jürgen, In Hamburg gibt es bald nur noch ein öffentliches Leihhaus, in: Welt am Sonntag v. 25.1.1970, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 20. Jg., 1970, Nr. I, S. 19 f.; Wehrmann, Hansjürgen, Opas Leihhaus ist tot, in: Hannoversche Allgemeine Zeitung v. 27./28.9.1969, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 19. Jg., 1969, Nr. III, S. 47. Kritisch dazu Behnenburg, Friedrich-Wilhelm, Die öffentlichen Leihanstalten in der sozialen Marktwirtschaft, in: Der Städtetag, Zeitschrift für kommunale Praxis und Wirtschaft, 15. Jg., 1962, Heft 7, S. 349 f.

Vergleichen wir zunächst die monatlichen Zins- und Gebührensätze der privaten Pfandkreditbetriebe gem. § 10 PfandleihVO¹⁾ mit den entsprechenden Sätzen z.B. des Leihhauses Nürnberg. Wir gehen von einem - wie wir meinen realistischen - durchschnittlichen Darlehensbetrag von 100,-- DM aus. Lagergebühren und sonstige mögliche Zusatzkosten sollen außer Betracht bleiben, da sie teilweise individuell festgesetzt werden. Es ergibt sich folgendes Bild:

Private Betriebe	Leihhaus Nürnberg ²⁾
Zins: 1% pro Monat = 1,-- DM	Zins: 2% pro Monat = 2,-- DM
Kosten des Geschäftsbetriebes: 3,35 DM	Pfandscheingebühren: 0,20 DM
Gesamtkosten/Monat: 4,35 DM	Gesamtkosten/Monat: 2,20 DM

Wir haben hier ein sehr extremes Beispiel dafür, daß die Preise eines öffentlichen Leihhauses um rd. 100 % unter denen eines privaten Betriebes liegen können. Andere öffentliche Pfandleihbetriebe - z.B. das Leihhaus in Duisburg³⁾ - berechnet einen Zins von 3 % pro Monat, so daß sich die Preisdifferenz vermindert. Im Durchschnitt wird man jedoch davon ausgehen können, daß die öffentlichen Pfandleihanstalten teilweise erheblich niedrigere Gesamtkosten verlangen als die privaten Betriebe⁴⁾. Eine Folge hiervon ist die Erwirtschaft-

-
- 1) Die sog. "Kosten des Geschäftsbetriebes" sind in § 10 PfandleihVO nicht einzeln aufgeführt. Vgl. hierzu Art. 1 der Verordnung zur Änderung der Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher v. 27.2.1969 (Anhang 2).
 - 2) Vgl. Zins- und Gebührensätze für das Leihhaus Nürnberg, in: Satzung für das Leihhaus Nürnberg, a.a.O. (Anhang 3)
 - 3) Vgl. o.V., Pfandhaus bleibt "Bank des kleinen Mannes", in: Westdeutsche Allgemeine v. 8.5.1963, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 2/3, S. 24
 - 4) Vgl. auch Lau, Claus (Der Pfandkredit ist besser als sein Ruf, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 4/5, S. 51), der auf das unterschiedliche Preisniveau zwischen den Gebührenordnungen der privaten und der öffentlichen Leihhäuser verweist.

tung mehr oder weniger hoher Verluste bei den kommunalen Betrieben¹⁾. Hieraus ergibt sich ein Zwang zur Subventionierung dieser Betriebe mit Steuermitteln. Darüber hinaus sind öffentliche Betriebe teilweise von der Steuerpflicht befreit und kennen aufgrund der Trägerschaft der Kommunen keine Probleme bezüglich der Aufnahme von Betriebskapital²⁾. Hier kann unseres Erachtens von echten Privilegien der öffentlichen Anstalten gesprochen werden. Es ist allerdings zu prüfen, inwieweit derartige Begünstigungen gerechtfertigt sein könnten. Wir kommen damit zur Frage nach der Existenzberechtigung der öffentlichen Pfandkreditbetriebe.

2. Die Existenzberechtigung öffentlicher Pfandkreditbetriebe

Hermann Grüne begründet die Frage nach der Existenzberechtigung öffentlicher Leihanstalten mit der Feststellung, daß durch die Aufrechterhaltung öffentlicher Betriebe "hier die öffentliche Hand in den Formen und mit den Mitteln des Privatrechts tätig wird, das an sich dem Rechtsverkehr zwischen Privaten vorbehalten ist"³⁾. Dies sei - so Grüne - nur zulässig, wenn die öffentliche Hand hiermit Aufgaben erfüllt, die von privater Seite selbst nicht erledigt werden können. Als Aufgabe wird vor allem die öffentliche Fürsorge gesehen⁴⁾.

In der Frage der Notwendigkeit einer derartigen öffentlichen

1) Im Schrifttum sind neuere Zahlenangaben hierüber nicht enthalten. Die Verlustsituation im öffentlichen Pfandkreditsektor ist jedoch unbestritten und dokumentiert sich in immer mehr Schließungen öffentlicher Betriebe, vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 678.

2) Vgl. Behmenburg, Friedrich-Wilhelm, a.a.O., S. 349

3) Grüne, Hermann, Zehn Jahre Zentralverband ..., a.a.O., S. 22

4) Vgl. ebenda, S. 22

Fürsorge liegt der Kern der Auseinandersetzung: Wird diese Notwendigkeit der Fürsorge verneint, muß folgerichtig den öffentlichen Leihanstalten die Existenzberechtigung abgesprochen werden.

aa) Die Notwendigkeit einer öffentlichen Fürsorge

Friedrich-Wilhelm Behmenburg bejaht ausdrücklich den fürsorglichen Charakter der öffentlichen Betriebe und stützt sich dabei auf das Fehlen eines Gewinnstrebens bei diesen Institutionen. Damit ist nach Behmenburg von vornherein eine Vergleichbarkeit mit den marktwirtschaftlich orientierten privaten Pfandkreditbetrieben nicht gegeben¹⁾. Demgegenüber vertritt Alfred Schmidt die Auffassung, daß die ursprünglich sozialen Aufgaben der öffentlichen Leihhäuser seit langem durch eine weitaus wirksamere Sozialfürsorge ersetzt werden²⁾. Auch Hermann Grüne sieht eine veränderte Struktur des Pfandkreditgeschäfts dergestalt, daß aufgrund zunehmenden Wohlstands der Fürsorgecharakter der öffentlichen Leihhäuser verloren gegangen ist: Das Pfandkreditgeschäft hat sich von der Form der Unterstützung sozial Schwacher zu einer Form des Zwischenkredits für alle Bevölkerungsschichten entwickelt³⁾.

Die Situation muß unseres Erachtens differenzierter gesehen werden. Einerseits beweist die Praxis, daß auch heute noch ein Bedarf für die Tätigkeit öffentlicher Leihhäuser zumindest in den Gebieten besteht, in denen das private Pfandkreditgewerbe unterrepräsentiert ist. So hat z.B. das Leihhaus Nürnberg (in Nürnberg ist kein privater Betrieb ansässig)

1) Vgl. Behmenburg, Friedrich-Wilhelm, a.a.O., S. 348 f.

2) Vgl. Schmidt, Alfred, Berlin seit dem 1.1.1967 ohne kommunalen Pfandkreditbetrieb, in: Der Pfandkredit, 17. Jg., 1967, Nr. 4/5, S. 31

3) Vgl. Grüne, Hermann, Zehn Jahre Zentralverband ..., a.a.O., S. 22

nach Auskunft seines Leiters¹⁾ trotz "Wohlstandsgesellschaft" gerade in der Rezession eine Zunahme des Geschäftsumfangs zu verzeichnen, der nahe an die Kapazitätsgrenze des Leihhauses reicht. Andererseits ist ein steter Rückgang der Zahl öffentlicher Betriebe zu verzeichnen, der nicht zuletzt damit begründet wird, daß ein öffentliches Interesse an der Aufrechterhaltung dieser Betriebe nicht mehr besteht²⁾.

Unsere eingangs gestellte Frage nach der Existenzberechtigung öffentlicher Leihhäuser kann folglich weder pauschal bejaht noch verneint werden. Es ist vielmehr darauf abzustellen, wo noch ein echter Bedarf nach den Leistungen der öffentlichen Betriebe vorhanden ist. Dies wird regelmäßig in Gebieten der Fall sein, in denen sich keine Niederlassungen privater Betriebe befinden. Hier entfällt dann zwangsläufig auch jegliche Konkurrenz zwischen privaten und öffentlichen Betrieben. Für Gebiete hingegen, in denen die Nachfrage nach Pfandkrediten durch private Betriebe befriedigt werden kann, lehnen wir die zusätzliche Existenz öffentlicher Leihhäuser ab: Der Fürsorgegedanke in den Satzungen der öffentlichen Leihhäuser kann aufgrund der Entwicklung des Sozialfürsorgesystems in Deutschland nicht mehr aufrechterhalten werden. Der Schutz der Kreditnehmer vor privatwirtschaftlichem Wucher ist durch die Gesetzgebung gegeben.

1) Gespräch des Verfassers mit dem Leiter des Leihhauses Nürnberg vom 28.10.1975

2) So z.B. die Begründung der Stadt Essen zur Schließung ihres Leihhauses, vgl. Wiborg, Klaus, "Nichts anderes als eine Bank", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 22.9.1969, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 19. Jg., 1969, Nr. III, S. 45. Städtische Pfandleihanstalten gab es 1974 nur noch in Augsburg, Bremen, Frankfurt, Köln, Mannheim, München und Stuttgart, vgl. o.V., Aus der Presse: Beim Pfandleiher liegt der Pelz sicher, in: Der Pfandkredit, 24. Jg., 1974, S. 13. Das Leihhaus Nürnberg fehlt in dieser Aufzählung, da es satzungsgemäß eine Anstalt der Nürnberger Nothilfe e.V. ist und die Stadt Nürnberg lediglich die Aufsicht führt.

bb) Die subsidiäre Stellung der öffentlichen Pfandkreditbetriebe

Die Betätigung der öffentlichen Hand auf dem Pfandkreditsektor muß unseres Erachtens subsidiär sein. Insofern ist Günter Pfeifer zuzustimmen, der ebenfalls verlangt, daß die öffentlichen Betriebe lediglich eine Versorgungslücke der Bevölkerung mit Pfandkrediten ausfüllen sollten¹⁾. Solange jedoch private und öffentliche Betriebe nebeneinander in denselben Gebieten bestehen, ist von einer vorhandenen Konkurrenzsituation zu sprechen. Dabei wirken insbesondere die niedrigeren Gebührensätze der öffentlichen Betriebe verzerrend auf den Wettbewerb. Dies erscheint uns schon deshalb ungerechtfertigt, als die Anwendung der PfandleihVO auf private und auf öffentliche Betriebe in letzter Konsequenz auch zu einheitlichen Gebührensätzen führen muß.

Darüber hinaus läßt sich die geforderte Subsidiarität der öffentlichen Leihhäuser mit der ihnen fehlenden Gewinnorientierung begründen. Es widerspricht unseres Erachtens dem marktwirtschaftlichen System, wenn öffentliche Betriebe in Konkurrenz mit privaten Pfandkreditbetrieben mit Mitteln wie Niedrigpreisen treten, die wegen fehlender Gewinnorientierung nur durch Subventionen aufrechterhalten werden können. Diese Wege aber stehen den nach marktwirtschaftlichen Erfordernissen handelnden privaten Betrieben nicht offen. Ein jegliches Konkurrenzproblem würde hingegen ausgeschaltet, wenn in erwähnter Form die öffentlichen Leihhäuser sich auf die Ausfüllung von Versorgungslücken beschränkten. Eine Angleichung der Gebührensätze würde zudem die derzeit notwendige Subventionierung der öffentlichen Betriebe zu Lasten des Steuerzahlers zumindest abschwächen. Nur für diesen subsidiären Bereich sehen wir folglich eine Existenzberechtigung der öffentlichen Pfandkreditbetriebe.

1) Vgl. Pfeifer, Günter, a.a.O., S. 57

II. Probleme der vertikalen Konkurrenz

Auf der Ebene der vertikalen Konkurrenz stehen sich als Anbieter verschiedenartiger Leistungen mit gleichem Verwendungszweck vor allem Pfandkreditbetriebe und private Kreditgeber sowie der Pfandkredit und der Bankkredit gegenüber.

a) Pfandkreditbetriebe und private Kreditgeber

Zu den privaten Kreditgebern zählen wir einmal den Personenkreis, der mit "Gefälligkeitsdarlehen" eine vorübergehende Finanzierungslücke schließen hilft - es sind dies regelmäßig Personen aus dem Verwandten- oder Bekanntenkreis des Kredit-suchenden. Darüber hinaus kann der Arbeitgeber des Kreditsuchenden als privater Kreditgeber auftreten, sei es durch kurzfristige Darlehen oder durch Lohn- und Gehaltsvorauszahlungen. Drittens schließlich fällt hierunter die Gruppe der gewerblichen privaten Kreditgeber, die vor allem durch Zeitungsannoncen für ihre Finanzierungsleistungen werben.

Der Verwendungszweck des Kredits ist sowohl beim Pfandkredit als auch bei den Krediten privater Kreditgeber im wesentlichen der gleiche: die aufgenommenen Mittel dienen überwiegend der Überbrückung eines kurzfristigen Liquiditätsbedarfs, von langfristigen Arbeitgeberdarlehen zur Baufinanzierung einmal abgesehen. Auch sprechen die genannten Kreditgeber den gleichen Personenkreis an, so z.B. Kreditnehmer, die etwa ihr Kreditkontingent bei ihrer Hausbank ausgeschöpft haben und ihren Kreditbedarf - aus welchen Gründen auch immer - noch nicht gedeckt sehen.

1. Konkurrenz mit Gefälligkeits- und Arbeitgeberdarlehen

Ob eine Konkurrenzsituation zwischen Pfandkredit und Gefälligkeitsdarlehen besteht, ist schwer zu beurteilen, da über den Umfang von Gefälligkeitsdarlehen keine Zahlen vorliegen. Darüber hinaus hängen Höhe, Zahlungsmodalitäten und Grad der Er-

hältlichkeit der Gefälligkeitsdarlehen zu sehr von dem individuellen Verhältnis zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer ab. Es lassen sich daher kaum allgemein gültige Aussagen darüber machen, ob das Gefälligkeitsdarlehen als echte Alternative zum Pfandkredit gesehen wird oder etwa lediglich als Ergänzung zu anderen Finanzierungsmöglichkeiten. Eine Konkurrenz zwischen beiden Kreditformen - Pfandkredit und Gefälligkeitsdarlehen - ist unseres Erachtens generell abhängig von zwei Faktoren:

- (1) Die Scheu des Kreditnehmers, im Verwandten- oder Bekanntenkreis um Kredit nachzufragen: Je größer diese Scheu, desto eher wird der Kreditnehmer geneigt sein, den unbürokratisch und schnell erhältlichen Pfandkredit vorzuziehen, immer vorausgesetzt, er kann entsprechende Versatzgegenstände anbieten. Mit abnehmender Scheu steigt umgekehrt die Konkurrenz für den Pfandkredit.
- (2) Je größer die Gefahr einer persönlichen und/oder wirtschaftlichen Abhängigkeit bei Aufnahme eines Gefälligkeitsdarlehens für den Kreditnehmer ist, desto weniger wird diese Kreditform als Konkurrent des Pfandkredits zu werten sein.

Dieselben Faktoren kennzeichnen die Konkurrenzbeziehung zwischen dem Pfandkredit und einem kurzfristigen Arbeitgeberdarlehen. Auch hier hängt der Grad der Konkurrenz davon ab, in welchem Maße der Kreditsuchende bereit ist, dem Arbeitgeber gegenüber seine finanziellen Probleme offenzulegen. Darüber hinaus beeinflusst die zu erwartende Abhängigkeit vom Arbeitgeber den Grad der Konkurrenz in gleicher Weise wie das Gefälligkeitsdarlehen.

2. Konkurrenz mit gewerblichen privaten Kreditgebern

Eine Umfrage zum Bekanntheitsgrad alternativer Finanzierungsstellen zu Banken und Sparkassen hat im Rahmen einer Marketing-

Analyse zum Pfandkredit¹⁾ ergeben, daß 21 % der Befragten berufliche Geldverleiher nannten, nur 9 % jedoch auf das Pfandkreditgewerbe verwiesen. Stellen wir also auf den Bekanntheitsgrad im Vergleich ab, so muß der gewerbliche private Kreditgeber (neben Banken und Sparkassen) als der schärfste Konkurrent des Pfandkreditgewerbes gesehen werden.

Andererseits sagt die Marketing-Analyse aus, daß aus der Sicht der Befragten der berufliche Geldverleiher oft als Wucherer gesehen werde, der die Notlage anderer ausnutze und den man meide²⁾. Ob die Preise der gewerblichen privaten Kreditgeber tatsächlich wucherisch sind, bleibe hier dahingestellt³⁾. Fest steht, daß die beruflichen Geldverleiher sich einen festen Platz im Kreditgewerbe erobert haben und ihre Zahl eher zu- als abnimmt. Dies zeigt schon die wachsende Flut der Kreditangebote in den Tageszeitungen. Folglich muß seitens der Kreditsuchenden ein nicht unerheblicher Bedarf nach derartigen Krediten bestehen. Insofern ist obige Aussage der Marketing-Analyse wohl nur in Einzelfällen, generell aber nicht haltbar. Wir meinen vielmehr, daß gerade der berufliche private Geldverleiher den potentiellen Pfandkreditkunden anspricht: den Kreditsuchenden, der eine kurzfristige Liquiditätsanspannung überbrücken muß, um anderweitigen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können, und dessen Kreditkontingent bei seiner Hausbank ausgeschöpft ist. Der gewerbliche private Kreditgeber ist also trotz etwaiger unseriöser Preispolitik im Einzelfall ein bedeutender Konkurrent zum Pfandkreditgewerbe.

1) Vgl. Flögel, Herbert, Marketing-Analyse Pfandkredit, Diagnose + Prognose. Test - Organisation - Planung, Institut für Marketing, Dietzenbach-Steinberg 1970, S. 9

2) Vgl. ebenda, S. 21

3) Vgl. hierzu die kritische Darstellung von Hahn, Oswald, Geldverleiher und Kreditvermittler = Winkelbankiers und Kredithäie?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 16. Jg., 1963, Heft 22, S. 1052 ff.

b) Pfandkredit und Bankkredit

Zunächst versuchen wir, die Konkurrenzsituation zwischen Pfandkredit und Bankkredit theoretisch nach den finanzwirtschaftlichen Wahlkriterien Rentabilität, Liquidität, Sicherheit und Unabhängigkeit¹⁾ aus der Sicht des Kreditnachfragers zu betrachten. Danach untersuchen wir die praktische Bedeutung der Pfandkreditbetriebe innerhalb der Bankwirtschaft. Hieraus muß sich dann ergeben, ob die eventuell theoretisch konkurrierenden Kreditformen auch in der Praxis miteinander im Wettbewerb stehen.

Dem Pfandkredit gegenüberzustellen ist das Kleinkreditgeschäft der Banken²⁾. Wir rechnen dazu den Überziehungskredit für Lohn- und Gehaltsempfänger, den (persönlichen) Kleinkredit sowie das Anschaffungsdarlehen. Als weiterer Konkurrent zum Pfandkredit könnte der Teilzahlungskredit gesehen werden.

1. Die theoretische Beurteilung der Konkurrenzsituation nach finanzwirtschaftlichen Wahlkriterien

aa) Rentabilität

Ein kostenmäßiger Vergleich zwischen Pfandkredit und Bankkre-

-
- 1) Zu den finanzwirtschaftlichen Wahlkriterien allgemein vgl. Hahn, Oswald, Die Wahlkriterien finanzwirtschaftlicher Entscheidungen, in: O. Hahn (Hrsg.): Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 121 ff.
 - 2) Die großen Geschäftsbanken pflegen das Kleinkreditgeschäft erst seit Ende der fünfziger Jahre, vgl. Krametter, Günther, Motive der Banken zur Durchführung des Personalkleinkredit-Geschäfts, in: Österreichisches Bank-Archiv, 14. Jg., 1966, Heft I, S. 19. Im Sparkassensektor finden wir das Kleinkreditgeschäft bereits durch Sparkassendekrete Mitte des 19. Jahrhunderts festgelegt, vgl. Tübel, Werner, a.a.O., S. 109 f. Die Kleinkreditabteilung der Sparkasse in Bremen ist bspw. als Ersatz der städtischen Pfandleihanstalt gegründet worden, vgl. Richter, E. W., Kleinkredite in über zwanzig Jahren. Das Kleinkreditgeschäft bei der Sparkasse in Bremen, in: Sparkasse, 75. Jg., 1958, Heft 24, S. 403.

dit wird in aller Regel Vorteile für den Bankkredit ergeben. Beispielsweise kostet ein Pfandkredit in Höhe von 500,-- DM rd. 36 % Zins p.a.¹⁾. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die sog. Kosten des Geschäftsbetriebes gem. Art. 1 der Verordnung zur Änderung der PfandleihVO vom 27.2.1969 mit zunehmender Darlehenshöhe (bis 500,-- DM) relativ abnehmen, so daß sich bei geringeren Darlehensbeträgen noch höhere Gesamtkosten ergeben können.

Demgegenüber kostet der Bankkredit - z.B. in Form des Anschaffungsdarlehens - zur Zeit (Winter 1975/76) effektiv etwa 8 % - 9 %²⁾, bei Überziehungskrediten dürfte der Satz zwischen 9 % und 12 % liegen. Selbst wenn man bedenkt, daß einzelne Teilzahlungsbanken Zinssätze zwischen 16 % und 17 %³⁾ verlangen, liegt der Bankkredit doch erheblich unter dem Zinsniveau des Pfandkredits.

Bei diesem pauschalen Kostenvergleich, so wie er auch im Schrifttum oft vorgenommen wird⁴⁾, muß unseres Erachtens dreierlei berücksichtigt werden. Zum einen haben die Pfandkreditbetriebe die Möglichkeit, bei Darlehensbeträgen über

-
- 1) Nach § 10 Abs. 1 Ziff. 1 PfandleihVO dürfen höchstens 1 % Zins pro Monat sowie 10,-- DM für die Kosten des Geschäftsbetriebes (bei einem Darlehen über 500,-- DM) gem. Anlage zu § 10 PfandleihVO berechnet werden. Das ergibt:

12 % Zins p.a. = 60,-- DM

Kosten d. Geschäftsbetriebes = 120,-- DM

Gesamtkosten = 180,-- DM = 36 %

- 2) Vgl. o.V., Wieviel Zinsen Sie bekommen - wieviel Sie zahlen müssen, in: Wirtschaftswoche, 29. Jg., 1975, Nr. 51, S. 76
- 3) Vgl. ebenda, S. 76
- 4) Vgl. z.B. Behnenburg, Friedrich-Wilhelm, a.a.O., S. 350, Anm. 24, mit eigenen Einschränkungen auch Diessner, Reinhard, Die Konkurrenten der Universalbanken im kurzfristigen Geschäft: Das Verhältnis Universalbanken - Pfandleiher, Referat Nürnberg (Seminar Prof. Hahn), Sommersemester 1974, S. 5

500,-- DM gem. Art. 1 der o.a. Verordnung die monatliche Vergütung frei zu vereinbaren¹⁾. Dadurch könnten sich geringere Gesamtkreditkosten ergeben. Zum zweiten ist der monatliche Zins von 1 % durch § 10 Abs. 1 Ziff. 1 PfandleihVO gesetzlich festgelegt. Der Bankkredit hingegen unterliegt dem marktwirtschaftlichen Kräftespiel sowie der Notenbankpolitik. In Zeiten der Geldverknappung können sich durchaus Bankzinssätze ergeben, die denen für Pfandkredite sehr nahe kommen. Wir erinnern nur an die Hochzinsphase im Juli 1973, als Geldmarktzinssätze von 38 % gezahlt wurden²⁾. Pfandkreditzinsen sind also fest, Bankzinsen im allgemeinen variabel. Drittens schließlich ist die Gebührenstruktur für Pfandkredite auf die durchschnittliche Laufzeit der Pfanddarlehen von drei Monaten zugeschnitten³⁾, vermutlich, um dem Pfandkreditbetrieb bei dieser Laufzeit unter Berücksichtigung seiner nicht unerheblichen Betriebskosten (Lagerhaltung etc.) eine angemessene Rendite zu ermöglichen. Es ist dabei zu bedenken, daß die Gebührensätze bereits seit 1969 unverändert geblieben sind. Die Vergleichbarkeit zwischen effektiver (variabler Jahreszinsbelastung) beim Bankkredit und umgerechneter (bis 500,-- DM gesetzlich fixierter) Gesamtkostenbelastung beim Pfandkredit erscheint uns aufgrund der erwähnten Faktoren problematisch. Nur sieht der potentielle Kreditnehmer die unterschiedlichen Ausgangssituationen der einzelnen Kreditformen sicher nicht. Er wird für seine Entscheidung unter Rentabilitätsaspekten einen rein kostenmäßigen Vergleich anstellen, der dann regelmäßig - abgesehen von extremen konjunkturellen Hochzinsphasen - zugunsten des Bankkredits ausfallen dürfte.

-
- 1) Hierauf verweist auch Diessner, Reinhard, a.a.O., S. 5. Auf die de facto fixen Gebührensätze bei Darlehen bis 500,-- DM wird im folgenden noch eingegangen, vgl. S. 134
 - 2) Vgl. o.V., Banken - fünf vor zwölf, in: Wirtschaftswoche, 27. Jg., 1973, Nr. 31, S. 16
 - 3) Vgl. Grüne, Hermann, Zehn Jahre Zentralverband ..., a.a.O., S. 24

bb) Liquidität

Unter Liquiditätsgesichtspunkten sind Pfandkredit und Bankkredit unseres Erachtens in zweifacher Hinsicht einander gegenüberzustellen, und zwar hinsichtlich der verwertbaren Güter einerseits und der Schnelligkeit des Mittelzuflusses andererseits.

1. Das Kriterium der verwertbaren Güter

Als Gegenstände für einen Pfandkredit werden regelmäßig nur Sachen angenommen, "deren Veräußerung keine besonderen Schwierigkeiten verursacht, die sich in sauberem Zustand befinden und bei sorgfältiger Aufbewahrung weder dem Verderb noch einer besonderen Wertminderung während der Beleihungszeit ausgesetzt sind".¹⁾ Darunter fallen also neben Wertobjekten (außer Wertpapieren, die nicht angenommen werden dürfen²⁾) alle Güter des täglichen Bedarfs, sofern sie versteigerungsfähig sind. Daraus ergibt sich auch die Möglichkeit für den Pfandkreditnehmer, Kredite unter 10,-- DM gewährt zu bekommen.

Demgegenüber wird die Zahl der Güter, die von den Banken als lombardfähig angesehen werden, immer geringer und beschränkt sich überwiegend auf Forderungen und Wertpapiere, die keiner besonderen Lagerhaltung bedürfen³⁾. Wenn wir folglich auf die verwertbaren Güter des Kreditnehmers abstellen, so ergeben sich für den Pfandkredit erhebliche Liquiditätsvorteile gegenüber dem Bankkredit.

1) § 6 der Satzung für das Leihhaus Nürnberg

2) Vgl. Benkhoff, Werner, Faustpfand kein Ersatz für Bonität des Schuldners. Unterschiedliche Regeln für Pfandkredite, in: Handelsblatt, 27. Jg., Nr. 250 vom 29./30.12.1972, S. 25

3) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 674

11. Die Schnelligkeit des Mittelzuflusses

Betrachten wir den Liquiditätseffekt aufgrund der Schnelligkeit des Mittelzuflusses, so ist beim Pfandkredit stets die schnelle, unbürokratische Abwicklung des Verpfändungsvorgangs hervorzuheben¹⁾. Es genügen die Angabe von Name und Adresse sowie der Eigentumsnachweis über die Pfandsache²⁾. Der Bankkredit in Form des persönlichen Kleinkredits oder des Anschaffungsdarlehens hingegen ist für den Kunden mit längerem Zeitaufwand und einer für ihn u.U. unangenehmen Prüfung seiner Kreditwürdigkeit und -fähigkeit verbunden. Es sind klare Vorteile für den Pfandkredit zu erkennen. Etwas anders verhält es sich mit dem Überziehungs- oder Dispositionskredit. Dabei wird seitens der Bank in der Regel nur eine einmalige Kreditprüfung vorgenommen und sich dann auf eine laufende Kreditüberwachung durch Beobachtung der Kontoführung beschränkt. Dem Kreditnehmer steht in der Folgezeit ein Budget zur Verfügung, über das er problemlos und schnell - bspw. mittels Scheckkartenscheck - verfügen kann. Hier verliert der Pfandkredit seinen Liquiditätsvorsprung hinsichtlich der Schnelligkeit des Mittelzuflusses.

Insgesamt jedoch ist unter Liquiditätsgesichtspunkten der Pfandkredit dem Bankkredit durchaus ebenbürtig, wenn nicht sogar überlegen - bedenken wir die nahezu universelle Verwertbarkeit von Gebrauchsgegenständen. Letztlich wird die Verfügbarkeit des Pfandkredits auch beschleunigt durch günstigere Schalteröffnungszeiten³⁾. Zumindest die privaten Pfandkreditbetriebe ermöglichen werktags bis 18.00 Uhr sowie sonnabends die Aufnahme eines Pfandkredits. Banken hingegen schließen - von Ausnahmen abgesehen - werktags früher und haben sonnabends nicht geöffnet.

1) Vgl. z.B. o.V., Boom bei Leihhäusern: Pfänderspiele, in: Capital, 12. Jg., 1973, Heft 12, S. 31

2) Vgl. ebenda, S. 31

3) Vgl. Flögel, Herbert, a.a.O., S. 22

cc) Sicherheit

Reinhard Diessner erwähnt als Kriterien unter Sicherheitsaspekten die Möglichkeiten der Kündigung und der Prolongation sowie die Haftung¹⁾. Fragen der Kündigung und der Prolongation betreffen vor allem die Sphäre des Kreditnehmers und sind aus seiner Sicht zu untersuchen. Die Frage der - persönlichen und/oder ausschließlich dinglichen - Haftung für den Kredit fällt einmal in den Bereich des Kreditnehmers, zum anderen aber liegt hierin auch ein Problem für den Kreditgeber. Aus der Sicht des Kreditgebers wird die Haftungsfrage an dieser Stelle vernachlässigt - sie ist später im Rahmen der Risiken zu erörtern.

i. Die Frage der Kündigung

§ 9 Abs. 1 PfandleihVO schreibt vor, daß der Pfandleiher sich frühestens einen Monat nach Eintritt der Darlehensfälligkeit aus dem Pfand befriedigen darf. Darüber hinaus muß gem. § 5 Abs. 1 PfandleihVO für das Pfanddarlehen eine Frist von mindestens drei Monaten vereinbart werden. Hieraus ist zu schließen, daß eine Kündigungsmöglichkeit seitens des Pfandleihers nicht besteht. Im Gegensatz dazu kann die Bank unter bestimmten Voraussetzungen, die hier im einzelnen nicht interessieren, eine bereits eingeräumte Kreditlinie einseitig aufheben oder auch eine Darlehenszusage zurücknehmen²⁾. Hinsichtlich des Kündigungsrisikos ist der Pfandkredit gegenüber dem Bankkredit aus der Sicht des Kreditnehmers also durchaus vorteilhaft.

ii. Die Frage der Prolongation

Bezüglich der Kreditprolongation ist ähnliches festzustellen.

1) Vgl. Diessner, Reinhard, a.a.O., S. 7

2) Vgl. Schütz, Wilhelm, Bankgeschäftliches Formularbuch, 18. Ausgabe, Köln 1969, S. 287. Vgl. auch Ziff. 17 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken, Fassung Jan. 1976

Im Pfandkreditgewerbe sind Prolongationen durchaus üblich und nicht selten. Hansjürgen Wehrmann geht sogar davon aus, daß vier von fünf Pfandkreditverträgen Prolongationen sind¹⁾. Voraussetzung zur Prolongation ist lediglich, daß der Kreditnehmer die bisher aufgelaufenen Zinsen und Gebühren zahlt, damit nicht im Zeitablauf die Kreditkosten den Darlehensbetrag übersteigen²⁾. Beim Bankkredit hingegen sind Prolongationen zwar grundsätzlich möglich und besonders beim Wechselkredit auch üblich, die Bank wird jedoch in der Regel erneute Kreditwürdigkeitsprüfungen vornehmen, wenn nicht sogar zum Abschluß eines neuen Kreditvertrages drängen. Für den Kunden sind damit häufig Kosten für die Beschaffung weiterer Kreditunterlagen verbunden. Auch hier muß man folglich dem Pfandkredit einen Vorteil einräumen.

iii. Die Frage der Haftung

Die sich unter Sicherheit Gesichtspunkten ergebenden Vorteile des Pfandkredits gegenüber dem Bankkredit werden noch deutlicher, wenn wir uns der Kredithaftung zuwenden. Es ist charakteristisch für den Pfandkredit, daß sich der Pfandleiher "wegen seiner Forderungen auf Rückzahlung des Darlehens sowie auf Zahlung von Zinsen, Vergütungen und Kosten nur aus dem Pfand befriedigen darf"³⁾. Der Kreditnehmer haftet also für den Pfandkredit nicht auch mit seinem sonstigen Vermögen. Banken hingegen sehen die Kreditsicherheiten subsidiär, d.h., die Kreditwürdigkeit und -fähigkeit des Kunden ist primäre "Sicherung" des Kredits⁴⁾. Etwaig bestellte Kreditsicherheiten - welcher Art auch immer - haften sekundär. In aller Regel haftet der Kunde der Bank auch mit seinem sonstigen Ver-

1) Vgl. Wehrmann, Hansjürgen, a.a.O., S. 48

2) Vgl. ebenda, S. 48

3) § 5 Abs. 1 Ziff. 1 PfandleihVO

4) Werner Benkhoff (a.a.O., S. 23) spricht hier von Zahlungsfähigkeit und Zahlungswillen.

mögen. Man könnte diesen Sachverhalt als "Subsidiaritätsprinzip der bankmäßigen Kreditsicherung" bezeichnen. Aus diesem Prinzip eben ergeben sich die aufgezeigten Vorteile für den Pfandkreditnehmer.

dd) Unabhängigkeit

Das erwähnte Subsidiaritätsprinzip der bankmäßigen Kreditsicherung ist auch unter Unabhängigkeit Gesichtspunkten bedeutsam: Der schnellen, unbürokratischen Pfandkreditgewährung steht seitens der Banken lediglich der Überziehungskredit gleichwertig gegenüber. Bei anderen kurzfristigen Bankkreditformen sind mehr oder weniger umfangreiche Kreditprüfungen der Regelfall.

Vergleichen wir Pfandkredit und Teilzahlungskredit unter Unabhängigkeit Gesichtspunkten, so ist vor allem die verschärfte Haftung des Kreditnehmers beim Teilzahlungskredit in Form des C-Geschäfts zu erwähnen. Das C-Geschäft wird auf Wechselbasis abgewickelt; eine Haftungsverschärfung und damit eine Unabhängigkeitsbeeinträchtigung für den Kreditnehmer ergibt sich u.a. aus den Besonderheiten des Wechselprozesses (kurze Einlassungs- und Ladungsfristen)¹⁾. Demgegenüber haftet - wie erwähnt - beim Pfandkredit nur das Faustpfand für den Kredit. Die Unabhängigkeit des Kreditnehmers wird nicht beeinträchtigt.

Stellen wir nun die Vor- und Nachteile von Pfandkredit und Bankkredit anhand finanzwirtschaftlicher Wahlkriterien abstrakt in einer Matrix gegenüber, so ergibt sich folgendes

1) Vgl. Rehfeldt, Bernhard/Zöllner, Wolfgang, Wertpapierrecht. Ein Studienbuch, 11. Aufl., München 1975, S. 34

Bild:

Tab. 6: Vergleich zwischen Pfandkredit und Bankkredit nach finanzwirtschaftlichen Wahlkriterien		
	Pfandkredit	Bankkredit
Rentabilität	./.	+
Liquidität	+	./. (Ausnahme: Überziehungskredit)
Sicherheit	+	./.
Unabhängigkeit	+	./.

Bei theoretisch abstraktem Vergleich beider Kreditformen bietet der Bankkredit im wesentlichen nur Vorteile unter Rentabilitätsgesichtspunkten, die allerdings aus Kundensicht in der Regel am höchsten bewertet werden und somit oft für die Wahl der Kreditform ausschlaggebend sind. Bei dieser Betrachtungsweise könnte man folglich durchaus von einer Konkurrenzsituation sprechen. Aus Sicht der Pfandkreditbetriebe wäre vor allem der Überziehungskredit - nicht zuletzt wegen seines hohen Liquiditätsgrades - als Konkurrent zu nennen. Aus Bankensicht könnte der Pfandkredit besonders wegen des unproblematischen, schnellen Mittelzuflusses mit dem Bankkredit konkurrieren. Die Frage, ob in der Praxis tatsächlich eine Konkurrenzsituation zwischen beiden Kreditformen vorliegt, ist zu beantworten, wenn wir im folgenden auf die praktische Bedeutung der Pfandkreditbetriebe innerhalb der Bankwirtschaft eingehen.

2. Die praktische Bedeutung der Pfandkreditbetriebe innerhalb der Bankwirtschaft

Der Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes selbst ist der Auffassung, daß "eine echte Konkurrenzsituation ... zwischen Banken und Sparkassen einerseits und dem Pfandkreditgewerbe andererseits ... kaum, höchstens in Grenzbereichen

gegeben"¹⁾ ist. Schon die Bilanzsumme eines mittleren privaten Kreditinstituts sei größer als die gesamten jährlichen Ausleihungen im Pfandkreditgewerbe²⁾. Erst recht übersteigt das kurzfristige Kreditgeschäft der Universalbanken das Geschäftsvolumen der Pfandkreditbetriebe bei weitem³⁾. Die praktische Bedeutung des Pfandkredits innerhalb der Bankwirtschaft ist also äußerst gering. Der Zentralverband sieht als Ursache hierfür das Charakteristikum der Kleinstkreditgewährung im Pfandkreditgewerbe, d.h. die Befriedigung eines Kreditbedürfnisses, das zu befriedigen die Universalbanken nicht bereit sind. Darüber hinaus erfolgt die Sicherung des Pfandkredits durch Gegenstände, die das Bankgewerbe nicht als Kreditsicherheiten annimmt⁴⁾. Mit der Aufnahme des Pfandkreditgeschäfts durch die Banken in dem Umfang, wie es das Pfandkreditgewerbe betreibt, ist wohl auch in Zukunft nicht zu rechnen: die Kosten der Pfandbewertung und Verwahrung stehen aus Bankensicht in keinem rentablen Verhältnis zu den Erträgen. Eine Konkurrenzsituation ist damit nur in Grenzbereichen - und hierunter würden wir den Überziehungskredit zählen - gegeben.

Im übrigen wird man aus Bankensicht wohl eher von einer Funktionsausgliederung sprechen können. Die Grenze für eine "Selbsterstellung"⁵⁾ wird hier bereits durch Rentabilitäts-

-
- 1) Paasch, Hans-Heinrich/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes für 1970/71, in: Der Pfandkredit, 21. Jg., 1971, Heft II, S. 13
 - 2) Vgl. ebenda, S. 13
 - 3) Vgl. Diessner, Reinhard, a.a.O., S. 8
 - 4) Vgl. Paasch, Hans-Heinrich/Struck, Gustav, Geschäftsbericht 1970/71, a.a.O., S. 13
 - 5) Ausführlich dazu Hahn, Oswald, Selbsterstellung und Funktionsausgliederung als bankbetriebliches Entscheidungsproblem, in: Wilfried Schneider und Konrad Fuchs (Hrsg.), Management im Kreditwesen, Festschrift für Hans Krasensky, Wien 1973, S. 83 ff. Zu den Grenzen der Selbsterstellung vgl. ebenda, S. 87 f.

überlegungen gesetzt. Für die Pfandkreditbetriebe scheidet andererseits die Aufnahme des kurzfristigen Bankgeschäfts aus, da ihnen dann die Kreditinstitutseigenschaft auferlegt werden müßte.

Fassen wir die Konkurrenzsituation abschließend zusammen, so ergibt sich folgendes:

Im Bereich der horizontalen Konkurrenz ist der Wettbewerb der privaten Pfandkreditbetriebe untereinander gering. Mit öffentlichen Pfandleihanstalten treten sie in Konkurrenz in Gebieten, wo öffentliche und private Betriebe nebeneinander bestehen. Auf der Ebene der vertikalen Konkurrenz war die Wettbewerbssituation mit privaten Kreditgebern und dem Bankkredit zu betrachten. Eine Konkurrenz ist hier vor allem mit privaten gewerblichen Kreditgebern zu sehen, mit dem Bankkredit allenfalls hinsichtlich des Überziehungskredits.

Was seitens der Pfandkreditbetriebe an aktiver Konkurrenzpolitik zu unternehmen ist, wird uns im Rahmen der noch zu entwickelnden Marktstrategie beschäftigen. Zuvor sei noch als zweites Einzelproblem auf den Einfluß der allgemeinen Wirtschaftslage auf das Pfandkreditgewerbe eingegangen.

B. Pfandkreditbetriebe und allgemeine Wirtschaftslage

Zunächst sind einzelne mögliche Einflüsse der allgemeinen Wirtschaftslage auf das Pfandkreditgewerbe zu untersuchen. Anschließend ist die Bedeutung dieser Einflüsse für die Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe aufzuzeigen.

I. Mögliche Einflüsse durch die allgemeine Wirtschaftslage

Hierbei ist auf zwei wichtige Bereiche abzustellen. Einmal erhebt sich die Frage, ob Schwankungen im Konjunkturverlauf einen Einfluß haben, zum anderen ist der Bereich saisonaler Schwankungen zu betrachten.

a) Der Einfluß konjunktureller Schwankungen

Als erstes ist zu prüfen, wie sich aus Sicht des Pfandkreditbetriebes der Einfluß konjunktureller Schwankungen auf das Pfandkreditgeschäft zeigen könnte. Anschließend wird versucht, den tatsächlichen Einfluß konjunktureller Schwankungen festzustellen. Die theoretische Untersuchung vorweg ist unseres Erachtens notwendig, weil auch der Unternehmer aus seiner Sicht im voraus Entscheidungen treffen muß, die oft auf theoretischen - hier pfandkreditspezifischen - Überlegungen beruhen. Die alleinige Zuhilfenahme von Prognosen kann problematisch sein, wie die wirtschaftliche Entwicklung des Jahres 1975 gezeigt hat.

1. Theoretische Einflußmöglichkeiten

In der Entwicklung des Pfandkredits haben wir zwei Komponenten zu unterscheiden: einmal die mengenmäßige Entwicklung, d.h., die Entwicklung der Anzahl der Verpfändungen (Anzahl der Geschäftsvorfälle). Zum zweiten ist die wertmäßige Entwicklung zu betrachten, also die Entwicklung des durchschnittlichen Darlehensbetrages pro Verpfändungsvorgang.

Büchin sieht in der mengenmäßigen Entwicklung des Pfandkredits ein Problem dergestalt, daß durch zunehmende Kaufkraft durch Einkommenssteigerungen in der Hochkonjunktur auch die breite Masse der Arbeiter und Angestellten nicht mehr für den Pfandkredit zu interessieren sein könnte¹⁾. Ganze Bevölkerungsschichten wie Rentner und Flüchtlinge seien durch verbesserte Einkommenssituationen als Kunden entfallen²⁾. Wachsender Wohlstand müßte demnach einen mengenmäßigen Rückgang im Pfandkreditgewerbe zur Folge haben. Wertmäßig hingegen müßte eine Steigerung der Masseneinkommen zu verbreiteterem

1) Vgl. Büchin, F., Zur wirtschaftlichen Lage des Pfandleihgewerbes, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 6, S. 64

2) Vgl. ebenda, S. 64

Eigentum an Wertgegenständen und damit zu durchschnittlich höheren Einzelverpfändungen führen¹⁾.

In diesem Zusammenhang erwähnt Wolfgang Frickhöffer die soziologische Erscheinung des sog. Geltungskonsums: vielfach werden gerade Luxusgüter nur aus Prestigegründen erworben und nicht etwa aus Gründen der Bedürfnisbefriedigung²⁾. Da der Konsument hierbei oft seine finanziellen Möglichkeiten überschätzt, könnte sich daraus eine Steigerung des Pfandkreditumsatzes ergeben.

Demgegenüber müßte in einer Phase der Rezession eine damit verbundene höhere Arbeitslosenquote sowie die allgemein angespanntere finanzielle Situation der privaten Haushalte zu einem spürbaren Anstieg der Verpfändungen führen. Dies ergibt sich aus dem Umkehrschluß zu dem vorher Gesagten. Wertmäßig werden sich hier im Vergleich zur Hochkonjunktur kaum Änderungen ergeben, da niemand in der vermeintlich vorübergehenden Rezession Wertgegenstände abstößt, um sie durch minderwertigere zu ersetzen.

2. Tatsächliche konjunkturelle Einflüsse auf das Pfandkreditgewerbe

Die Untersuchung des tatsächlichen Einflusses des Konjunkturverlaufs auf das Pfandkreditgewerbe wird erschwert durch die Spärlichkeit des zur Verfügung stehenden Zahlenmaterials. Wir müssen uns daher bei der Gegenüberstellung des Konjunkturverlaufs zur mengen- und wertmäßigen Entwicklung des Pfandkredits (Tab. 7) auf den Zeitraum von 1970 bis 1975 beschrän-

1) Oswald Hahn (Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 674) bezeichnet in diesem Zusammenhang die Pfandkreditbetriebe als eine Entwicklung zur "Bank der Wohlstandsgesellschaft".

2) Vgl. Frickhöffer, Wolfgang, Aktuelle Fragen der Konjunkturpolitik, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1960, S. 39

Tab. 7: Entwicklung des Pfandkreditgeschäfts im Konjunkturverlauf des Zeitraumes 1970 - 1975
(In Klammern jeweils der prozentuale Vergleich zum Vorjahreszeitraum)

Konjunkturverlauf	Zeitraum (Quartal/Jahr)	mengenmäßige Entwicklung (Anzahl der Verpfändungen)	wertmäßige Entwicklung (Ø Darlehensbetrag in DM)
Aufschwung	I/1970	107.149	58,51
verstärkter Aufschwung	II/1970	111.393	59,17
Hochkonjunktur	III/1970	106.979	59,74
Spätphase der Hochkonjunktur	IV/1970	94.098	69,35
kurzfristige Entspannung, leichte Erholung	I/1971	103.066 (- 3,8 %)	} 71,40 (+ 22,6 %)
Aufschwung mit schnellen Entspannungstendenzen	II/1971	98.181 (- 10,1 %)	
weitere Entspannung	III/1971	95.789 (- 10,45 %)	} 71,56 (+ 19,78 %)
kurzfristiger Abschwung	IV/1971	keine Angaben	
neuer Aufschwung	I/1972	97.168 (- 5,72 %)	} 83,77 (-)
Aufschwung mit kurzfristigem Einbruch	II/1972	90.981 (- 7,33 %)	
anhaltender Aufschwung	III/1972	88.251 (- 7,87 %)	
verstärkter Aufschwung, Hochkonjunktur	IV/1972	80.504 (-)	

Fortsetzung Tab. 7

Konjunkturverlauf	Zeitraum (Quartal/Jahr)	mengenmäßige Entwicklung (Anzahl der Verpfändungen)	wertmäßige Entwicklung (Ø Darlehensbetrag in DM)
Hochkonjunktur, Überhitzung allmähliche Be- ruhigung Abklingen der kon- junkturellen Span- nungen Abschwächung (Ener- giekrise)	I/1973	87.045 (- 10,42 %)	91,42 (+ 9,13 %)
	II/1973	81.744 (- 10,15 %)	
	III/1973	86.742 (- 1,71 %)	
	IV/1973	74.992 (-)	
leichter Aufschwung gedämpfte Konjunktur Stagnation Abschwung	I/1974	84.502 (- 2,92 %)	105,79 (+ 15,71 %)
	II/1974	79.854 (- 2,31 %)	
	III/1974	keine Angaben	
	IV/1974	74.299 (- 0,92 %)	
Rezession	I/1975	78.622 (- 6,95 %)	111,04 (-)
	II/1975	81.783 (+ 2,41 %)	114,77 (-)

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben des Zentralverbandes des Pfandkreditgewerbes, in: Der Pfandkredit, Hefte II, III/IV 1970; I, II 1971; Hefte 1972 - 1974 sowie in Schnellin-formation des Zentralverbandes Nr. 3, 8 1974; 3, 6, 7 1975; Monatsberichte der Deutschen Bundesbank Januar 1970 - Dezember 1974

ken, weil nur hierfür einigermaßen vollständiges Zahlenmaterial zu erhalten war. Dies erscheint uns allerdings vertretbar, weil der genannte Zeitraum im wesentlichen alle Konjunkturphasen umfaßt und so Rückschlüsse auf den konjunkturellen Einfluß zuläßt.

Zunächst ist festzustellen, daß die Anzahl der Verpfändungen (mengenmäßige Entwicklung) im Betrachtungszeitraum kontinuierlich abnimmt. Demgegenüber ist eine stete Erhöhung des durchschnittlichen Darlehensbetrages (wertmäßige Entwicklung) zu verzeichnen. Mengen- und wertmäßige Entwicklung verlaufen also konträr, was im nachhinein unsere differenzierte Betrachtungsweise der beiden Entwicklungen rechtfertigt.

Der Vergleich der Entwicklungen zum Konjunkturverlauf ergibt nun folgendes Bild: Grundsätzlich bleibt die mengenmäßige Entwicklung der Pfandkredite von Konjunkturschwankungen nahezu unbeeinflußt. Es bestätigt sich die These, daß zunehmender Wohlstand zum einen die Anzahl der Verpfändungen abnehmen läßt, zum anderen der durchschnittliche Darlehensbetrag steigt. Die geringfügigen mengenmäßigen Schwankungen zwischen zwei Quartalen (z.B. zwischen IV/1972 und I/1973) dürften eher saisonal als konjunkturell bedingt sein. Deutliche Zunahmen sind nicht zu erkennen. Eine Ausnahme bildet dabei das erste Halbjahr 1975, wo erstmals eine Zunahme der Verpfändungen festzustellen ist. Dies läßt den Schluß zu, daß zwar kurzfristige Konjunkturschwankungen auf die mengenmäßige Entwicklung kaum einen Einfluß haben, daß aber bei anhaltender Rezession und hoher Arbeitslosigkeit eine Zunahme der Verpfändungen zu erwarten ist. Die wertmäßige Entwicklung des Pfandkredits ist demgegenüber konjunkturneutral und vorwiegend abhängig von steigendem Wohlstand im Sinne von verbreiteterem Eigentum an Wertgegenständen.

Die folgenden graphischen Darstellungen sollen vereinfacht die aufgezeigten Zusammenhänge noch einmal verdeutlichen.

Abb. 2: Konjunkturverlauf und mengenmäßige Entwicklung des Pfandkredits¹⁾

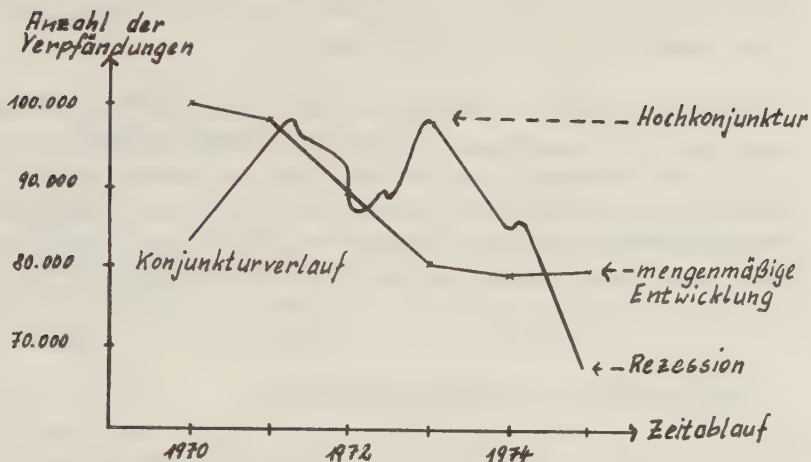
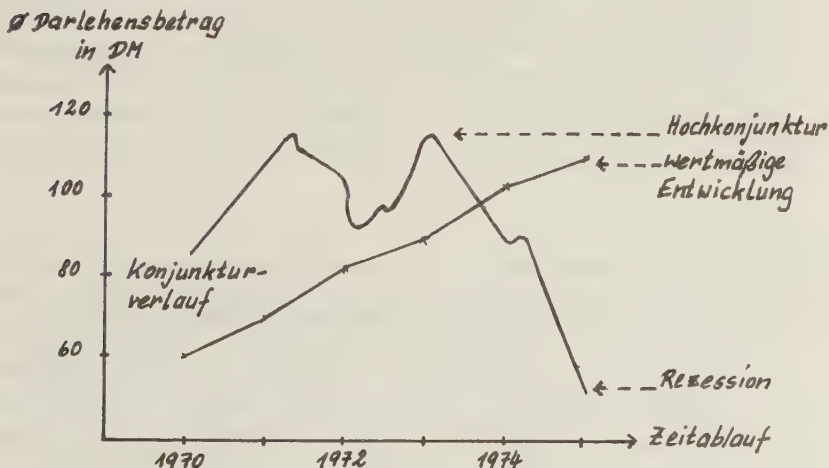


Abb. 3: Konjunkturverlauf und wertmäßige Entwicklung des Pfandkredits²⁾



- 1) Aus Gründen der Übersicht wurden die durchschnittlichen Verpfändungen p.a. zur Darstellung herangezogen.
- 2) Hier wurden ebenfalls die jährlichen Durchschnittswerte herangezogen.

Abb. 2 zeigt, daß im rezessiven Konjunkturabschnitt der Jahre 1974/75 ein leichter Anstieg der Zahl der Verpfändungen vorliegt; Abb. 3 zeigt den konjunkturneutralen Verlauf der durchschnittlichen Darlehensbeträge.

Das Schrifttum hat bisher keine Analyse des Einflusses konjunktureller Schwankungen auf das Pfandkreditgewerbe aufgezeigt. Es beschränkt sich vielmehr auf zeitpunktbezogene Anmerkungen zu diesem Thema. Dabei sehen wir unsere Feststellung überwiegend bestätigt, daß vor allem in der Rezession der Jahre 1974/75 eine Zunahme im Pfandkreditgeschäft zu verzeichnen ist¹⁾.

b) Der Einfluß saisonaler Schwankungen

Der Einfluß saisonaler Schwankungen auf den Umsatz des Pfandkreditgewerbes ist abhängig von dem saisonbedingten Kapitalbedarf des Pfandkreditnehmers. Hier ist vor allem die Haupturlaubszeit im Sommer zu erwähnen, in der eine spürbare Zunahme des Versatzgeschäfts zu verzeichnen ist²⁾. Das gleiche ist für die Zeit nach Weihnachten (Verpfändung von Geschenken) und für den immer populärer werdenden Silvesterurlaub festzustellen³⁾. Auch nutzen z.B. Handwerksbetriebe, die - u.U. we-

1) Vgl. z.B. o.V., Hochkonjunktur in den Leihhäusern, in: Süddeutsche Zeitung, 30. Jg. 1974, Nr. 167 v. 23.7.1974, S. 28; Arnold, Patricia, Immer mehr Schmuck füllt die Leihhäuser, in: Augsburger Allgemeine, 31./124. Jg. 1975, Nr. 119 v. 27.5.1975, S. 18; o.V., Jetzt Hochkonjunktur im Leihhaus, in: Nürnberger Nachrichten, 31. Jg. 1975, Nr. 264 v. 13.11.1975, S. 9. Dieser Bericht über den Aufschwung des Pfandkredits in der Rezession wird allerdings abgeschwächt durch die Meldung, daß nach Abschluß der Inventur im Nürnberger Leihhaus zu sehen war, daß "die wirtschaftliche Krise 1975 ... keinen Run auf die Pfandanstalt ausgelöst" hat (o.V., Mit Pfand schnell zu Geld, in: Nürnberger Nachrichten, 32. Jg. 1976, Nr. 23 v. 29.1.1976, S. 10).

2) Vgl. Nerth, Hans, Perlen und Pelze rollen in der Reisezeit, in: Die Welt, Nr. 270 v. 17.11.1973

3) Vgl. Scharnitzky, Ralf, Schnelle Kredite wieder gefragt, in: Münchner Merkur, Nr. 15 v. 20.1.1976, S. 13

gen witterungsbedingter (saisonaler) Auftragsschwankungen - in Liquiditätsschwierigkeiten gekommen sind, den Pfandkredit zur Überbrückung der angespannten finanzwirtschaftlichen Situation¹⁾.

II. Die Bedeutung der Einflüsse für die Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe

Wir haben bisher den Einfluß konjunktureller und saisonaler Schwankungen auf die mengen- bzw. wertmäßige Entwicklung des Pfandkreditgeschäfts untersucht. Abschließend ist nun auf die Auswirkungen dieser Schwankungen hinsichtlich der Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe einzugehen.

Entscheidend ist unseres Erachtens vor allem die Frage, inwieweit die Finanzierung der Pfandkreditbetriebe von konjunkturellen und saisonalen Schwankungen beeinflußt wird. Betrachten wir zunächst die konjunkturellen Schwankungen: wertmäßig stellt sich eine konjunkturneutrale, stetig ansteigende Entwicklung dar. Dies bedeutet grundsätzlich einen in gleichem Maße steigenden Kapitalbedarf der Pfandkreditbetriebe, da die Nachfrage nach höheren Krediten die Bereitstellung entsprechender Mittel erfordert. Andererseits hatten wir eine fallende Tendenz in der mengenmäßigen Entwicklung des Pfandkredits festgestellt. Hierfür gilt das eben Gesagte entsprechend, so daß sich in Bezug auf den Kapitalbedarf die abnehmende Quantität mit der zunehmenden Qualität des einzelnen Pfandes überwiegend nivellieren dürfte. Allerdings scheitert dieser Nivellierungseffekt in Zeiten anhaltender Rezession, wo eine ansteigende mengenmäßige Entwicklung mit der steigenden Qualität des Pfandes kumuliert und so einen erhöhten Kapitalbedarf hervorruft.

Die Deckung dieses erhöhten Kapitalbedarfs wird den Pfandkreditbetrieben dadurch erleichtert werden, daß in der Rezession

1) Vgl. Scharnitzky, Ralf, a.a.O., S. 13

mit einer expansiven Notenbankpolitik zu rechnen ist. Diese Politik - bestehend z.B. aus Geldmengenerhöhung und/oder Diskontsatzsenkung - wird zu einem Absinken des Zinsniveaus führen. Niedrige Refinanzierungskosten und ein hoher Grad der Krediterhältlichkeit bei Geldmengenerhöhung begünstigen mithin die Refinanzierung der Pfandkreditbetriebe in der Rezession.

Die saisonalen Schwankungen dürften insgesamt für die Pfandkreditbetriebe kalkulierbar sein, da sie eine gewisse Stetigkeit aufweisen. Auch hier haben die Nachfrageschwankungen einen unterschiedlichen Kapitalbedarf der Pfandkreditbetriebe zur Folge, dem sie sich aber aufgrund der Kalkulierbarkeit der Schwankungen anpassen können.

Zusammenfassend können wir also feststellen, daß der Einfluß der allgemeinen Wirtschaftslage für das Pfandkreditgewerbe kaum Probleme beinhaltet. Etwaige Schwankungen, insbesondere saisonal bedingt, sind kalkulierbar, so daß eine Anpassung der Kreditpolitik vor allem im Bereich der Finanzierung möglich ist.

Wir hatten im Rahmen der vorangegangenen Untersuchung einen steten Rückgang der Verpfändungen festgestellt. Es soll im folgenden Abschnitt nun versucht werden, für das private Pfandkreditgewerbe Möglichkeiten aufzuzeigen, um einen weiteren Rückgang der Geschäftsvorfälle zu bekämpfen und eine Stabilisierung zu erreichen.

4. Abschnitt: Möglichkeiten einer bankpolitischen Marktstrategie für Pfandkreditbetriebe

Dieser Abschnitt soll und kann keine pauschale Anleitung für das Pfandkreditgewerbe etwa zur Gewinnung von Marktanteilen darstellen. Wir sehen unsere Aufgabe hier vielmehr darin, das für die Bankwirtschaft erarbeitete marktpolitische Instrumentarium auf seine Verwendbarkeit für das Pfandkreditgewerbe hin zu untersuchen. Erst die Kombination der einzel-

nen Instrumente könnte eine wirkungsvolle Marktstrategie ergeben. Diese Kombination aber ist nur unter Berücksichtigung aller individuellen Gegebenheiten des einzelnen Betriebes aufzustellen, so daß wir uns zunächst auf die grundsätzliche Verwendbarkeit des bankpolitischen Absatzinstrumentariums für das Pfandkreditgewerbe beschränken müssen. Am Schluß dieses Abschnitts werden wir dann versuchen, eine Globalstrategie (Kombination der Einzelinstrumente) darzulegen.

Bevor wir das marktpolitische Instrumentarium im einzelnen behandeln, soll auf Risiken und Risikopolitik im Pfandkreditgewerbe eingegangen werden. Auch die Risikopolitik ist unseres Erachtens ein Instrument, das - wenn auch nicht unmittelbar auf den Markt wirkend - dennoch in eine betriebswirtschaftliche Gesamtkonzeption gehört.

A. Risiko und Risikopolitik

Zunächst sind die wichtigsten pfandkreditspezifischen Risiken aufzuzeigen. Im Anschluß daran werden mögliche Maßnahmen der Risikobekämpfung als eigentliche Risikopolitik erörtert.

I. Risiken

Das Risikoproblem ist im Pfandkreditgewerbe unseres Erachtens zweiseitig bedingt: einmal ist der Risikokomplex zu nennen, der vom Pfandkreditnehmer ausgeht. Hierzu zählen vor allem die Fälle des Mißbrauchs des Versatzgeschäftes seitens des Kunden. Dazu kommt das Problem der Vorlage des Pfandscheines durch einen Nichtberechtigten nach Ablauf der Darlehensfrist sowie der Konkurs des Kreditnehmers. Zum anderen gehen Risiken vom Pfandkreditgeber aus, sei es, daß er die für das Pfandkreditgewerbe relevanten Rechtsnormen übersieht, sei es, daß er den Taxwert zu hoch ansetzt und dadurch die Gefahr finanzieller Verluste droht, wenn das Pfand nicht eingelöst wird und kein ausreichender Versteigerungserlös erzielt werden kann. Weiter können sich Risiken aus der Pfandverwahrung ergeben.

Da unsere Untersuchung zahlreiche Elemente der Bankbetriebslehre enthält, soll auch hier zunächst kurz auf die Unterschiede zwischen Pfandkreditrisiko und Bankenrisiko eingegangen werden. Anschließend sind die einzelnen Risiken des Pfandkreditgewerbes näher zu betrachten.

a) Die grundsätzlichen Unterschiede zwischen Pfandkreditrisiko und Bankenrisiko

Wir hatten bereits bei der Abgrenzung des Pfandkredits zum Lombardkredit der Banken und zur Sicherungsübereignung darauf hingewiesen, daß sich der Pfandkreditgeber bei Nichtzahlung des Kreditnehmers nur aus dem Pfand befriedigen darf. Der bankmäßige Lombardkredit hingegen ist "sekundäre" Kreditsicherung: er verstärkt lediglich die persönliche Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers. Daraus folgt, daß für den Pfandkreditbetrieb im Gegensatz zum Bankbetrieb jegliche persönliche Kreditsicherheitsprüfung entfällt. Diesem auf den ersten Blick als Vorteil zu wertenden Faktor steht allerdings der Nachteil entgegen, daß das Pfand als alleinige Kreditsicherheit vorliegt. Bereits durch geringfügig zu hohes Taxieren des Pfandes können sich Verluste ergeben. Wir werden hierauf noch näher einzugehen haben. Vorteilhaft dagegen ist die schnelle Verwertbarkeit des Pfandes bei Eintritt des Kreditrisikos. Bankmäßige Sicherheiten bedürfen - soweit es sich nicht um Sparguthaben oder marktgängige Wertpapiere handelt - eines oftmals langwierigen Versteigerungsprozesses, der mit Liquiditätsverlusten verbunden sein kann.

Vergleichen wir das Faustpfand mit der Sicherungsübereignung, so erscheint uns ein allgemeiner risikopolitischer Aspekt be-

merkwürdig. Beim Faustpfandprinzip muß der Kreditnehmer dem Pfandleiher die Pfandsache übergeben, er verliert also den unmittelbaren Besitz an der Pfandsache. Dadurch wird verhindert, daß der Kreditnehmer diese Sache für weitere Kredite als Sicherheit verwendet: er kann nicht "kreditwürdiger erscheinen ..., als er in Wirklichkeit ist"¹⁾. Bei der Sicherungsübereignung hingegen beinhaltet das Fehlen der unmittelbaren Sachherrschaft des Kreditgebers die Gefahr, daß die wahre Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers verschleiert wird und er nachfolgende Kreditgeber täuscht²⁾. Hierin liegt ein nicht unerhebliches Risiko für die Banken.

Insgesamt läßt sich feststellen, daß zwar die Sicherung des Pfandkredits wegen des Faustpfandprinzips auf die Pfandsache beschränkt ist, daß aber andererseits die Klarheit des Faustpfandprinzips eine Verschleierung der Kreditwürdigkeit verhindert.

b) Pfandkreditnehmer-bedingte Risiken

1. Die Gefahr mißbräuchlicher Verwendung des Versatzgeschäftes

Eine Gefahr der mißbräuchlichen Verwendung des Versatzgeschäftes seitens des Pfandkreditkunden sehen wir in drei Bereichen:

1. Der Kunde versucht, ihm nicht gehörende Gegenstände zu verpfänden (Problem des gutgläubigen Pfandrechterswerbs),

1) Schmelzeisen, Gustav Klemens, Bürgerliches Recht, Grundriß für das Studium der Rechts- und Wirtschaftswissenschaft (BGB I - III), 2. Aufl., Berlin und Frankfurt/M. 1969, S. 301

2) Vgl. Lent, Friedrich/Schwab, Karl Heinz, Sachenrecht. Ein Studienbuch, 15. Aufl., München 1976, S. 135

2. der Kunde nutzt das Versatzgeschäft als Absatzmöglichkeit,
3. der Kunde nutzt das Versatzgeschäft als Lagermöglichkeit.

Die einzelnen Risiken sind im folgenden näher zu untersuchen.

aa) Der gutgläubige Pfandrechtserwerb

Zum Problemkreis des gutgläubigen Pfandrechtserwerbs zählen wir die Fälle der Verpfändung gestohlener, unterschlagener oder unter Eigentumsvorbehalt vom Pfandkreditnehmer erworbener Gegenstände. Ferner könnten sich Probleme ergeben, wenn ein Ehegatte eine im gemeinschaftlichen Eigentum beider Ehegatten stehende Sache verpfändet.

i. Die Beleihung gestohlener oder unterschlagener Gegenstände

Den gutgläubigen Pfandrechtserwerb regelt § 1207 BGB, der auf die für den Eigentumserwerb geltenden Vorschriften der §§ 932, 934 und 935 BGB verweist. Für den Pfandkreditbetrieb ist dabei vor allem § 935 BGB von Bedeutung, der bestimmt, daß ein gutgläubiger Erwerb an gestohlenen, verlorengegangenen oder sonstwie abhanden gekommenen Sachen nicht möglich ist. Beleihet der Pfandkreditgeber einen Gegenstand, der dem tatsächlichen Eigentümer im Sinne des § 935 BGB abhandengekommen ist, so ist der Pfandkreditbetrieb in der Folge zur unentgeltlichen Herausgabe der Sache an den tatsächlichen Eigentümer verpflichtet¹⁾. Es besteht hier also das Risiko des Verlustes der Darlehenssumme sowie der mit dem Darlehen verbundenen Zinsen und Gebühren. Ob sich der Pfandkreditbetrieb in jedem Falle am Nichtberechtigten schadlos halten

1) Vgl. Germann, Klaus, Gesetzeskunde im Pfandleihrecht, in: Der Pfandkredit, 23. Jg., 1973, S. 10

kann, ist zu bezweifeln. Zwar soll in der Praxis die Verpfändung von Diebesgut 1 % der Gesamtverpfändungen nicht übersteigen¹⁾; das Risiko als solches aber besteht immerhin.

Eng verbunden mit der Beleihung von abhanden gekommenen Gegenständen ist die Gefahr, daß sich ein nichtberechtigter Verpfänder des Pfandkreditbetriebes als Hehler bedient und dieser sich wegen Sachhehlerei i.S.v. § 259 StGB strafbar macht. Dabei kann es für den Pfandkreditgeber im Einzelfall schwierig sein, den Nachweis seiner Unkenntnis über den wahren Sachverhalt zu erbringen²⁾.

Anders als im Falle des Diebstahls ist das Risikoproblem bei Verpfändung eines unterschlagenen (§ 246 StGB) Gegenstandes zu beurteilen. Kann der Pfandkreditgeber davon ausgehen, daß das ihm angebotene Pfand Eigentum des Verpfänders ist, so erwirbt er auch bei Beleihung unterschlagener Gegenstände gutgläubig ein Pfandrecht. Insofern hilft hier die Eigentumsvermutung des § 1006 BGB. Eine Herausgabepflicht trifft den Pfandkreditbetrieb nur, wenn der tatsächliche Eigentümer das Darlehen und die entstandenen Kosten erstattet³⁾.

ii. Die Beleihung von Vorbehaltsgegenständen

Ein gutgläubiger Pfandrechtserwerb ist weiter möglich in Fällen, in denen der Verpfänder unter Eigentumsvorbehalt erworbene Sachen versetzt, es sei denn, der Pfandkreditgeber wußte positiv oder wußte infolge grober Fahrlässigkeit nicht von den wahren Eigentumsverhältnissen (§ 932 Abs. 2 BGB). Inwie-

1) Vgl. Friedmann, Florentine, Das Leihamt hilft vielen aus der Klemme, in: Süddeutsche Zeitung, 30. Jg., 1974, Nr. 232 v. 8.10.1974, S. 16

2) Das Problem der Sachhehlerei kann hier nur angedeutet werden. Eine ausführliche Erörterung der strafrechtlichen Tatbestandsvoraussetzungen würde den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen.

3) Vgl. Germann, Klaus, Gesetzeskunde ..., a.a.O., S. 10

weit dem Pfandkreditbetrieb dabei eine Prüfungspflicht aufzuerlegen ist, wird im Rahmen der Risikopolitik zu erörtern sein¹⁾. - Im Falle des § 366 HGB (gutgläubiger Erwerb unter Kaufleuten) genügt der gute Glaube an die Verfügungsbefugnis des Verpfänders.

iii. Die Beleihung von ehelichem Gesamtgut

Letztlich besteht für den Pfandkreditgeber ein Risiko, wenn ein Ehegatte Gegenstände verpfändet, die im gemeinschaftlichen Eigentum beider Ehegatten stehen. Handelt dabei der Ehegatte ohne Einverständnis des anderen, so ist die Verpfändung dem anderen Ehegatten gegenüber unwirksam. Dieser kann vom Pfandkreditbetrieb die Herausgabe verlangen, der Pfandkreditbetrieb kann allenfalls Schadensersatz von dem Verpfänder fordern²⁾. Ebenso könnte z.B. eine Ehefrau Herausgabe verlangen, wenn ihr Ehegatte den im Alleineigentum der Frau befindlichen Schmuck mit einer gefälschten Vollmacht verpfändet. Der gute Glaube an die Verfügungsmacht des Verpfänders ist hierbei ausgeschlossen³⁾. Es besteht wiederum das Risiko des Verlustes des Darlehensbetrages, der Zinsen und Gebühren.

bb) Das Risiko der Verpfändung als Absatzmöglichkeit

Besondere Risiken beinhalten die sog. "unechten Geschäfte"⁴⁾: Der Kunde verpfändet Gegenstände mit dem Vorsatz, das Pfand nicht wieder einzulösen. Aus Kundensicht ist die Verpfändung damit eine Alternative zum Gebrauchtwarenverkauf bzw. zur

1) Vgl. Kap. A. II. a) 1. dieses Abschnitts

2) Vgl. Germann, Klaus, Gesetzeskunde ..., a.a.O., S. 11

3) Vgl. ebenda, S. 11

4) Diesen Terminus verwendet Schmidt, Alfred, Formell richtig - aber dennoch unecht, in: Der Pfandkredit, 16. Jg., 1966, Nr. 1/2, S. 12

Inzahlungsgabe geworden¹⁾, der Pfandkreditbetrieb wird entgegen seiner Zielsetzung als Gebrauchtwarenankäufer mißbraucht. Die Folge dieser Art des "Versatzes" ist, daß die "verpfändeten" Gegenstände nach Fristablauf versteigert werden müssen. Damit trägt der Pfandkreditbetrieb das Risiko des Mindererlöses aus der Versteigerung. Hinzu kommen Kosten für die Versteigerung und die vorangegangene Mahnung an den Kreditnehmer. Es ist unbestritten, daß im Gegensatz zur normalen Geschäftsabwicklung (Darlehensrückzahlung nach Fristablauf) die Versteigerung finanzwirtschaftliche Nachteile für den Pfandkreditbetrieb beinhaltet²⁾.

Erhebliche Gefahr droht dem Pfandkreditbetrieb bei der Beleihung von Handelswaren. Dabei sind Fälle zu beobachten gewesen, in denen der Verpfänder die Waren lediglich versetzt, um damit das Versteigerungsverbot des § 34 b Abs. 6 Ziff. 5 b GewO³⁾ zu umgehen. Der Pfandkredit wird folglich mißbraucht, da nicht die Befriedigung eines Kreditbedarfs, sondern der Warenabsatz im Wege der Versteigerung Primärziel des Kunden ist. Pfandkreditbetrieben, die fahrlässig diese unechten Geschäfte unterstützen, kann die Erlaubnis zum Gewerbebetrieb entzogen werden⁴⁾.

Um den Grad des Risikos der Verpfändung als Absatzmöglichkeit zu ermitteln, müssen wir auf die Verfallquote im Pfandkreditgewerbe zurückgreifen. Diese betrug im 2. Quartal 1975

-
- 1) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 675
 - 2) Vgl. Schmidt, Alfred, Steigende Verfallquoten, ihre Ursachen und Folgen, in: Der Pfandkredit, 9. Jg., 1959, Nr. 2/3, S. 2
 - 3) Diese Vorschrift betrifft das Verbot der Versteigerung von Waren, die in offenen Verkaufsstellen angeboten werden und die ungebraucht sind oder zum Verbrauch bestimmt sind.
 - 4) Vgl. Paasch, Hans-Heinrich, Absatz von Handelsware durch Mißbrauch des Pfandkredits, in: Der Pfandkredit, 19. Jg., 1969, Nr. II, S. 14

rd. 13,5 % (bezogen auf die Anzahl der Geschäftsvorfälle)¹⁾. Dabei ist zu berücksichtigen, daß in der Verfallquote sowohl die unechten Geschäfte als auch der "normale" Verfall enthalten ist. Da die Nichteinlösung von Pfändern aus echten Kreditgeschäften den Hauptteil der Verfallquote ausmachen wird, ist folglich das Risiko der Verpfändung als Absatzmöglichkeit (unechte Geschäfte) als gering zu erachten. Jedoch besteht es als solches und kann zu Verlusten führen.

cc) Das Risiko des ökonomischen Mißbrauchs

§ 7 PfandleihVO schreibt vor, daß der Pfandkreditgeber die Pfänder in geeigneten Räumen sicher zu verwahren hat. Die Aufbewahrung umfaßt auch die sachgemäße Pflege der entsprechenden Pfänder.

Unseres Erachtens liegt ein Mißbrauch des Pfandkredits vor, wenn ein Verpfänder Gegenstände lediglich versetzt, um damit teurere anderweitige Aufbewahrungsmöglichkeiten zu umgehen. Deutlich wird dies am Beispiel der Verpfändung von Pelzmänteln: Für den Kunden ist die Verpfändung in aller Regel eine günstige Alternative zur Aufbewahrung beim Kürschner. Denkbar ist auch der Versatz von kostbarem Schmuck, um so die Versicherungsprämien zu sparen²⁾. Ein echtes Kreditgeschäft ist in keinem der Fälle gegeben.

Zunächst entsteht für den Pfandkreditgeber bei dieser Art des Mißbrauchs des Pfandkredits kein Risiko, solange der Kreditnehmer seinen Darlehensverpflichtungen ordnungsgemäß nachkommt. Eine Gefahr sehen wir jedoch dann, wenn derartige Verpfändungen einen Umfang annehmen, der an die Lagerkapazität

1) Vgl. Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes o.V. (Hrsg.), "VSI" Pfandkredit, Schnellinformation des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V., Nr. 7/1975, S. 3

2) Vgl. Otte, Heidrun, a.a.O., S. 7; Kaltwasser, Ute, 10.000 Pelze im Pfandhaus, in: Kölner Stadtanzeiger v. 19./20.6. 1965

des Pfandkreditbetriebes reicht. Zu den laufenden Kosten der Pfänderverwahrung kommen Kosten für Neuinvestitionen wie Lagerräume und Sicherungsanlagen. Es erscheint fraglich, ob diese zusätzlichen Kosten durch die Erlöse aus dem einzelnen Darlehensgeschäft gedeckt werden können. Rentabilitätseinbußen wären die Folge, da eine entsprechende Anhebung der Preise im Aktivgeschäft nicht immer durchsetzbar sein wird.

Insgesamt ist die Gefahr der mißbräuchlichen Verwendung des Versatzgeschäfts nach unserer Auffassung nicht unerheblich. Vor allem in der Beleihung von Gegenständen, die nicht dem Verpfänder gehören, sehen wir ein ständiges Risiko für den Pfandkreditbetrieb. Welche Schutzmaßnahmen dabei im einzelnen getroffen werden können, wird später im Rahmen der Risikopolitik zu erörtern sein.

2. Das Problem der Vorlage eines Pfandscheines durch einen Nichtberechtigten

Das Problem der Vorlage eines Pfandscheines durch einen Nichtberechtigten unterscheidet sich von den Fällen der mißbräuchlichen Verwendung des Versatzgeschäftes dadurch, daß bei dem hier zu erörternden Problem die Verpfändung als solche zunächst durch den Berechtigten (tatsächlicher Eigentümer der Pfandsache) erfolgt. Während der Laufzeit des Darlehens kann nun der Fall eintreten, daß der Pfandschein dem Berechtigten - aus welchen Gründen auch immer - abhanden kommt und in die Hände eines anderen (des Nichtberechtigten) gelangt. Der Nichtberechtigte zahlt nach Ablauf der Darlehensfrist den Darlehensbetrag und die Gebühren und erhält gegen Vorlage des Pfandscheines die Pfandsache ausgehändigt.

Es ist zu fragen, ob der Pfandkreditgeber von seiner Pflicht, das Pfand an den Berechtigten auszuhändigen, befreit ist. Um diese Frage beantworten zu können, ist zunächst die Wertpapiereigenschaft des Pfandscheines zu klären. Hieraus läßt sich dann die Wirkung der Herausgabe des Pfandes an den Nichtberechtigten ableiten.

aa) Wertpapierrechtliche Einordnung des Pfandscheines

Die Herausgabe des Pfandes erfolgt in aller Regel nur gegen Vorlage des Pfandscheines. Dies ergibt sich bereits aus § 808 Abs. 2 BGB, wonach ein Schuldner nur gegen Aushändigung einer Urkunde zur Leistung verpflichtet ist. Derartige Urkunden im Sinne des § 808 BGB, die den Namen des Berechtigten angeben, werden als qualifizierte Legitimationspapiere bezeichnet¹⁾. Zu dieser Wertpapierkategorie zählt - neben dem wohl bekanntesten Legitimationspapier, dem Sparbuch - auch der Pfandschein²⁾. Die Wertpapiereigenschaft des Pfandscheines ergibt sich daraus, daß eben nur derjenige, der das Papier in Händen hat, die Rechte daraus geltend machen kann³⁾.

bb) Wirkung der Herausgabe an den Nichtberechtigten

Wir hatten den Pfandschein als qualifiziertes Legitimationspapier im Sinne des § 808 BGB charakterisiert. Legitimationspapiere sind gekennzeichnet durch ihre Liberationswirkung, d.h., der Schuldner wird grundsätzlich durch Leistung an jeden Inhaber der Urkunde befreit (§ 808 Abs. 1 Satz 1 BGB), also auch durch Leistung an einen Nichtberechtigten. Die Liberationswirkung entfällt allerdings, wenn dem Leistenden die Nichtberechtigung des Urkundeninhabers bekannt war. Dabei muß positive Kenntnis vorliegen. Grobe Fahrlässigkeit reicht im

1) Vgl. Baumbach, Adolf/Hefermehl, Wolfgang, a.a.O., WPR RdZiff. 32 ff.

2) Vgl. ebenda, WPR RdZiff. 34. Alfred Hueck kennzeichnet "Leihhausscheine" ausdrücklich als qualifizierte Legitimationspapiere, vgl. Hueck, Alfred, Recht der Wertpapiere, Schriftenreihe Neue Rechtsbücher für das Studium der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von Arwed Blomeyer, 9. Aufl., Berlin und Frankfurt/M. 1963, S. 123.

3) Zum Wertpapierbegriff im einzelnen vgl. z.B. Rehfeldt, Bernhard/Zöllner, Wolfgang, a.a.O., S. 12 ff.

Interesse des Verkehrsschutzes nicht aus¹⁾.

Für den Pfandkreditgeber bedeutet das Gesagte also, daß aufgrund der Liberationswirkung er bei Vorlage des Pfandscheines durch einen Nichtberechtigten auch diesem das Pfand aushändigen kann, ohne sich gegenüber dem Berechtigten schadensersatzpflichtig zu machen. Die Schutzwirkung entfällt lediglich in Fällen der positiven Kenntnis von der Nichtberechtigung des Pfandscheininhabers. Eine Risikosituation besteht hier folglich für den Pfandkreditbetrieb grundsätzlich nicht.

Hans-Heinrich Paasch qualifiziert den Pfandschein bezüglich der Anwendung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Pfandkreditgewerbe nicht als Wertpapier, sondern lediglich als Beweisurkunde dafür, daß ein Pfandkreditvertrag abgeschlossen wurde²⁾. An der Risikosituation ändert sich jedoch nichts, da der Pfandkreditgeber gem. Ziff. 4 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen³⁾ die Berechtigung des Pfandscheininhabers zur Auslösung des Pfandes zu prüfen nicht verpflichtet ist. Daraus folgt, daß er auch an einen Nichtberechtigten die Pfandsache herausgeben kann, soweit ihm die fehlende Berechtigung nicht bekannt war.

3. Konkurs des Kreditnehmers

Fällt der Verpfänder in Konkurs, so gehört der Pfandgegenstand zunächst zur Konkursmasse. Dem Pfandkreditbetrieb steht jedoch ein Absonderungsrecht gem. § 48 KO zu. Nach § 4 Abs. 2 KO erfolgt die abgesonderte Befriedigung außerhalb des Konkursverfahrens. Der Pfandkreditgeber ist also unabhängig vom Konkursverfahren berechtigt, sich im Wege der Versteigerung

1) Vgl. Baumbach, Adolf/Hefermehl, Wolfgang, a.a.O., WPR RdZiff. 34

2) Vgl. Paasch, Hans-Heinrich, Wenn der Verpfänder seinen Pfandschein verloren hat ..., in: Der Pfandkredit, 19. Jg., 1969, Nr. III, S. 41

3) Vgl. Anhang 4

aus dem Pfand zu befriedigen. Allenfalls ein etwaiger Mehrerlös ist an den Konkursverwalter abzuführen¹⁾. Ein Risiko durch den Konkurs des Verpfänders entsteht dem Pfandkreditbetrieb somit nicht.

c) Pfandkreditgeber-bedingte Risiken

1. Die Gefahr der Nichtbeachtung gesetzlicher Vorschriften

Die Gefahr, daß der Pfandkreditbetrieb Vorschriften für das Pfandkreditgewerbe übersieht, war vor Einführung der Pfandleihverordnung im Jahre 1961 besonders groß: über vierzig Vorschriften regelten allein das Pfandkreditgewerbe in den einzelnen Bundesländern²⁾.

Mit Einführung der Pfandleihverordnung wurde eine bundeseinheitliche Regelung des Gewerbes geschaffen. Die Kenntnis der Pfandleihverordnung und ihre genaue Befolgung ist von jedem Pfandkreditbetrieb zu erwarten, so daß hier eine Gefahr der Nichtbeachtung kaum gegeben sein wird.

Neben der Pfandleihverordnung ist allerdings eine Reihe von Gesetzen zu beachten, die mittelbar oder unmittelbar das Pfandkreditgeschäft betreffen. Zu erwähnen sind neben § 34 GewO, der die Zulassung zum Geschäftsbetrieb regelt, vor allem die Vorschriften des BGB (§§ 1204 ff.) über das Pfandrecht. Wir haben das Problem des gutgläubigen Pfandrechters bereits erörtert. Der einzelne Pfandkreditbetrieb dürfte überfordert sein, die zahlreiche Rechtsprechung in diesem Problemkreis zu verfolgen. Er muß sich im Zweifel an einen Rechtsbeistand wenden, was wiederum Kosten verursacht. Kostenmindernd wirken könnte allenfalls der Anschluß an den Zentralverband des Pfandkreditgewerbes, um von dort im Einzel-

1) Vgl. Germann, Klaus, Gesetzeskunde ..., a.a.O., S. 11

2) Einen Überblick geben die §§ 13 und 14 PfandleihVO

fall Rechtsauskünfte einzuholen.

Probleme ergeben sich weiter bei der Festsetzung der Kosten des Geschäftsbetriebes, die bei Darlehen über 500,-- DM der freien Vereinbarung unterliegen. Hierbei besteht für den Pfandkreditbetrieb die Gefahr, sich des Kreditwuchers i.S.v. § 302 a StGB schuldig zu machen bzw. die Nichtigkeit des Pfandkreditgeschäfts gem. § 138 BGB herbeizuführen. Wann dabei der Wuchertatbestand erfüllt ist, läßt sich nicht aus allgemeinen Richtlinien ersehen, sondern kann nur im Einzelfall entschieden werden¹⁾.

§ 138 Abs. 2 BGB verlangt für die Erfüllung des Wuchertatbestandes objektiv ein auffälliges Mißverhältnis von Leistung und Gegenleistung und subjektiv das Ausnutzen einer Notlage, der wirtschaftlichen Unerfahrenheit oder des Leichtsinns²⁾. Das betriebswirtschaftliche Schrifttum erachtet allerdings hohe Kreditzinsen, die von Außenstehenden als wucherisch angesehen werden mögen, dann als gerechtfertigt, wenn der Kreditnehmer keine entsprechenden Sicherheiten stellen kann und folglich die hohe Risikobereitschaft des Kreditgebers abgegolten werden muß³⁾. Dieser Auffassung ist grundsätzlich zuzustimmen. Eine Grenze wird jedoch dort zu ziehen sein, wo Geschäfte "um jeden Preis" getätigt werden: Hat das kalkulierbare Risiko des Kreditnehmers einen - generell nicht quantifizierbaren - Punkt überschritten, so wird er auch bei Höchstzinsgeboten das Engagement ablehnen müssen. Sonst könnte möglicherweise das Ausnutzen einer Notlage gegeben sein und zur Sittenwidrigkeit des Geschäfts führen.

Dem Risiko, daß seitens eines Kunden zumindest versucht wird,

1) Vgl. Palandt-Heinrichs, a.a.O., § 138 RdZiff. 4)

2) Vgl. Rütters, Bernd, Allgemeiner Teil des BGB, München 1976, S. 149

3) Vgl. z.B. Hahn, Oswald, Geldverleiher und Kreditvermittler ..., a.a.O., S. 8 f.

dem Pfandleiher Kreditwucher nachzuweisen, ist dieser permanent ausgesetzt: Der Kunde könnte sich auf die von ihm gestellten Sicherheiten (das Faustpfand) berufen und damit hohe Zinsen als wucherisch begründen. Selbst wenn der Wuchertatbestand (etwa wegen des fehlenden subjektiven Merkmals) nicht vorliegt, so können gerichtliche Verfahren hierüber immerhin die Reputation des Pfandkreditbetriebes gefährden.

Letztlich hat der Pfandkreditbetrieb in Fällen der Pfandverwertung neben § 9 PfandleihVO (Durchführung der Verwertung) auch die allgemeinen Vorschriften der §§ 1234 ff. BGB über die öffentliche Versteigerung zu berücksichtigen. Die Nichtbeachtung einzelner Vorschriften - z.B. über Benachrichtigungspflichten - könnte zu Schadensersatzforderungen führen.

Insgesamt wird das Risiko der Nichtbeachtung gesetzlicher Vorschriften für den Pfandkreditbetrieb durch Erfahrung im Zeitablauf abnehmen. Dennoch erscheinen uns die aufgezeigten Gefahren - vor allem hinsichtlich des Kreditwuchers - nicht unerheblich.

2. Risiken der Falschbewertung

Das wohl bedeutendste Pfandkreditgeber-bedingte Risiko ist die Gefahr der Fehlbewertung des Pfandes. Der Pfandkreditgeber befindet sich bei der Taxation in einer Dilemmasitua-

tion: Einerseits muß aus risikopolitischen Gründen der Beleihungswert so angesetzt werden, daß im Falle des Risikoeintritts (Nichteinlösung des Pfandes) im Wege der Versteigerung die Darlehenssumme sowie die entstandenen Kosten erzielt werden können. Der Pfandkreditbetrieb hat folglich seine Bewertungspolitik an der künstlichen Liquidität des Pfandes zu orientieren, d.h., er wird einen wahrscheinlichen Wertverlust (der bei Realisierung der künstlichen Liquidität¹⁾ im Versteigerungsfall entstehen kann) bei der Festsetzung von Beleihungsgrenzen entsprechend berücksichtigen. Dem steht andererseits das Kundeninteresse nach einer möglichst hohen Beleihung entgegen. Die aus Vorsichtsgründen niedrig gehaltene Wertvorstellung des Pfandkreditgebers kollidiert folglich mit dem Problem der Durchsetzbarkeit dieser Wertvorstellung gegenüber dem Kunden²⁾. Das Problem der Durchsetzbarkeit wird später im Rahmen der Preispolitik näher zu erörtern sein. Wir haben uns hier zunächst auf die Risiken für den Pfandkreditbetrieb bei Über- oder Unterbewertung zu beschränken.

Von Über- oder Unterbewertung können wir grundsätzlich nur dann sprechen, wenn wir einen tatsächlichen Bezugswert haben, an dem eine Über- oder Unterbewertung durch Abweichung gemessen werden kann. Der tatsächliche Bezugswert ist der zukünftige Preis des Pfandes, der sich im Falle einer Versteigerung erzielen ließe. Diesem Preis müßte im Zeitpunkt der Beleihung die Darlehenssumme zuzüglich Zinsen, Kosten des Geschäftsbetriebes und Versteigerungskosten entsprechen. Nur im Falle der Deckungsgleichheit von Darlehensgesamtkosten und Versteigerungserlös würde für den Pfandkreditbetrieb kein Verlust entstehen.

1) Vgl. hierzu Hahn, Oswald, Die Wahlkriterien ..., a.a.O., S. 144

2) Vgl. Schmidt, Alfred, Kundendienst und Risiko - wer wägt, gewinnt -, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 1, S. 2

Es ist offensichtlich, daß eine derartige Deckungsgleichheit der Preise durch die Taxation kaum zu erreichen ist. Stets wird eine mehr oder weniger große Abweichung vom tatsächlichen Beleihungswert nach oben oder unten vorliegen. Die Gründe hierfür sind vielfältig: Zunächst hat der Taxator den Neuwert des Pfandes zu schätzen. Der Wert mindert sich entsprechend der Abnutzung oder technischen Veralterung des Gegenstandes. Dies gilt vor allem für Gegenstände des täglichen Gebrauchs

sowie für optische und phonotechnische Geräte. Bei Wertsachen kommt das Problem des Erkennens von Fälschungen hinzu. Darüber hinaus wird der tatsächliche Beleihungswert beeinflusst durch fortschreitende Wertminderung des Pfandes während der Darlehenslaufzeit. Dies allein zwingt den Pfandkreditbetrieb bereits zum Angebot möglichst kurzer Darlehensfristen¹⁾. Letztlich müßte die Wertbestimmung des Pfandes einen Risikoabschlag in Höhe etwaiger Versteigerungskosten sowie in Höhe der anfallenden Zinsen und Gebühren beinhalten. In der Übersicht würde sich der tatsächliche Beleihungswert demnach folgendermaßen ermitteln lassen:

Neuwert des Pfandes

- ./. Abschlag für Abnutzung und/oder technische Veralterung
- ./. Abschlag für Wertminderung während der Lagerzeit
- ./. Abschlag für etwaige Versteigerungskosten
- ./. Zinsen und Gebühren
- = tatsächlicher Beleihungswert ($\hat{=}$ zu gewährender Darlehensbetrag).

Dieser Wertansatz könnte dann im Falle der Versteigerung die Darlehenssumme sowie die angefallenen Kosten erbringen. Allerdings liegen ersichtlich erhebliche Unsicherheitsmomente vor. Angesichts der Schnelligkeit des Beleihungsvorgangs ist der Taxator überfordert, alle wertbestimmenden Elemente ausreichend zu berücksichtigen²⁾. Es werden daher Abweichungen vom tatsächlichen Beleihungswert in Form von Über- oder Unterbewertungen die Regel sein. Dabei auftretende Risiken sind im folgenden aufzuzeigen.

1) Im Detail vgl. dazu Raßmann, Arnfried, Wesen, rechtliche Grundlagen und geschichtliche Entwicklung des Pfandleihgeschäfts, Diplomarbeit Hamburg 1959, Teilabdruck in: Der Pfandkredit, 11. jg., 1961, Nr. 3, S. 9 f.

2) Vgl. auch Pfeifer, Günter, a.a.O., S. 41

aa) Gefahren bei Überbewertung

Bei einer zu hohen Beleihung sieht das Schrifttum¹⁾ zum einen die Gefahr, daß hohe Darlehensrückzahlungsverpflichtungen den Anreiz des Verpfänders zur Darlehenstilgung mindern und dadurch die Verfallquote steigt. Dieses Risiko trifft unseres Erachtens vor allem für die Verpfändungen zu, bei denen der Darlehensnehmer den Eigentumsverlust am Pfand hinzunehmen bereit ist. Hat das Pfand hingegen darüber hinaus eine persönliche Bedeutung für den Kreditnehmer, so wird er - wenn ihm die Einlösung nach Fristablauf nicht möglich ist - um eine Prolongation des Darlehens nachsuchen.

Eindeutig ist die Gefahr von Verlusten im Falle der Versteigerung²⁾, zumal die jeweilige Kaufbereitschaft für einen Gebrauchsgegenstand im Zeitpunkt der Beleihung kaum absehbar ist. Darüber hinaus ist eine Verrechnung von Mindererlösen aus der Versteigerung eines Pfandes aus einem Pfandkreditvertrag mit Versteigerungsmehrerlösen aus einem anderen Pfandkreditvertrag nicht gestattet. Einer derartigen Verrechnung steht bereits § 5 Abs. 1 Ziff. 1 PfandleihVO entgegen, wonach sich der Pfandkreditgeber nur aus dem in den jeweiligen Pfandkreditvertrag eingegangenen Pfand befriedigen darf³⁾. Etwaige Mehrerlöse sind gem. §§ 11 und 5 Abs. 1 Ziff. 2 PfandleihVO an den Fiskus abzuführen. Hieraus folgt auch, daß dem Verlustrisiko durch Überbewertung keine Gewinnchance durch Unterbewertung gegenüberstehen kann. Das maximal Erreichbare ist für den Pfandleiher bei der Versteigerung somit die Realisierung der Darlehenssumme sowie der angefallenen Kosten.

Können einzelne Pfänder mangels Kaufinteresses nicht verstei-

1) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 672

2) Vgl. ebenda, S. 672

3) Vgl. Paasch, Hans-Heinrich, Verrechnung von Mindererlösen mit Mehrerlösen, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 6, S. 68

gert werden, so muß sie der Pfandkreditbetrieb selbst übernehmen und im Wege des freihändigen Verkaufs versuchen, den Darlehensbetrag und die angefallenen Kosten zu realisieren¹⁾. Es ist jedoch fraglich, ob Gegenstände, die bereits bei der Versteigerung kein Kaufinteresse gefunden haben, durch freihändigen Verkauf kostendeckend abgesetzt werden können. Mit Verlusten ist bei Überbewertung des Pfandes folglich zu rechnen.

bb) Gefahren bei Unterbewertung

Eine Unterbewertung des Pfandes erhöht einmal das Interesse des Verpfänders, das Pfand nach Fristablauf wieder einzulösen und bedingt dadurch möglicherweise eine geringere Verfallquote²⁾. Im Falle der Versteigerung mindert sich durch Unterbewertung das Verlustrisiko für den Pfandkreditbetrieb³⁾, vorausgesetzt, es besteht ein entsprechendes Kaufinteresse. Ein Verlustrisiko besteht trotz Unterbewertung bei der Versteigerung von Gegenständen, für die kein oder nur ein geringes Kaufinteresse vorhanden ist. Wir denken dabei an Kleidung, die schnell wechselnden Modetrends unterliegt und bei der daher bereits während der Lagerzeit ein erheblicher Wertverfall eintreten kann.

Insgesamt sind die Gefahren bei Unterbewertung des Pfandes geringer zu erachten als bei Überbewertung - immer vorausgesetzt, der niedrige Wertansatz ist dem Verpfänder gegenüber durchsetzbar.

Das Problem der Taxation können wir abschließend wie folgt in

1) Vgl. Schmidt, Alfred, Steigende Verfallquoten ..., a.a.O., S. 2

2) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 672

3) Vgl. ebenda, S. 672

einer kurzen Übersicht zusammenfassen:

Abb. 4: Das Problem der Taxation im Überblick

Überbewertung:	- Verfallquote steigt - Verlustrisiko im Versteigerungsfall steigt
tatsächlicher Beleihungswert:	$\frac{\text{Neuwert} \cdot \text{Abnutzung} \cdot \text{Wertminderung während der Lagerung}}{\text{Versteigerungskosten} \cdot \text{Zinsen und Gebühren}}$
Unterbewertung:	- Verfallquote sinkt - Verlustrisiko sinkt, solange Kaufinteresse besteht

3. Das Problem der Verwahrung

Gem. § 7 Abs. 2 PfandleihVO ist der Pfandkreditbetrieb verpflichtet, die ihm anvertrauten Pfänder in besonderen Lager-räumen oder Behältnissen zu verwahren. Neben den allgemeinen Feuer- und Einbruch-Diebstahlgefahren ergeben sich besondere Risiken durch die Art der Pfänder. Wir denken dabei bspw. an die Pflegebedürftigkeit von Rauchwaren, deren Vernachlässigung zu Schadensersatzforderungen seitens des Kunden führen kann. Weiterhin besteht die nicht zu unterschätzende Gefahr des Verwechselns von Pfandscheinnummern bei der Kennzeichnung des einzelnen Pfandes. Die Folge wäre möglicherweise die Herausgabe eines wertvolleren als des tatsächlichen verpfändeten Gegenstandes bei Darlehensrückzahlung mit Schadensersatzfolgen.

Zwar besteht nach § 8 PfandleihVO eine Versicherungspflicht für das einzelne Pfand bis mindestens zum doppelten Darlehensbetrag. Diese Mindestversicherung schließt jedoch das Risiko der Unterversicherung nicht aus¹⁾, insbesondere, wenn

1) Vgl. Struck, Gustav, Verbesserung des Versicherungsschutzes für das Pfandkreditgewerbe, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 5, S. 18

wir uns die durch laufende Verpfändungen und Einlösungen bedingten Schwankungen der Gesamtdarlehenssumme vergegenwärtigen. Nur an der Summe aller gewährten Darlehen, die im Pfandbuch aufgezeichnet werden, läßt sich unseres Erachtens in der Praxis die notwendige Versicherungssumme ermessen. Zu- und Abgänge erfordern folglich eine stete Anpassung der Versicherung an den jeweiligen Darlehensbestand, der den Wert der verwahrten Pfänder kennzeichnet.

Letztlich ist zu erwähnen, daß gefahren erhöhende Umstände wie Errichtung von extrem feuergefährdeten Betrieben in der Nachbarschaft des Pfandkreditbetriebes u.ä. der Versicherungsgesellschaft angezeigt werden müssen. Erfolgt dies nicht oder nicht rechtzeitig, besteht das Risiko, daß bei Schadenseintritt die Versicherung keinen Ersatz gewährt¹⁾.

d) Besonderheiten beim Risikoproblem der öffentlichen Leihhäuser

Für die gewerblichen Pfandkreditbetriebe hatten wir festgestellt, daß sie an gestohlenen oder sonst im Sinne des § 935 BGB abhanden gekommenen Gegenständen kein Pfandrecht erwerben können und gegebenenfalls dem Eigentümer zur Herausgabe der Sache ersatzlos verpflichtet sind.

Demgegenüber darf nach landesgesetzlichen Vorschriften²⁾ den öffentlichen Pfandleihanstalten ein sog. Lösungsanspruch verliehen werden. Dieser Lösungsanspruch gibt den öffentlichen Pfandleihanstalten gem. § 94 Abs. 2 EGBGB das Recht, die unentgeltliche Herausgabe bei Fällen des § 935 BGB (kein gutgläubiger Erwerb von abhanden gekommenen Sachen) bis zur Zahlung des Darlehens zu verweigern³⁾. Ein Verlustrisiko besteht

1) Vgl. o.V., Sind wir ausreichend versichert?, in: Der Pfandkredit, 9. Jg., 1959, Nr. 2/3, S. 11

2) Vgl. bei Palandt-Putzo, a.a.O., § 94 EGBGB

3) Vgl. Pfeifer, Günter, a.a.O., S. 20

für die mit dem Lösungsanspruch ausgestatteten öffentlichen Leihhäuser bei Beleihung abhanden gekommener Gegenstände mit- hin nicht. Der Lösungsanspruch ist damit als ein weiteres Privileg der öffentlichen Pfandleihanstalten gegenüber den privaten Pfandkreditbetrieben zu werten¹⁾.

Damit sind die wesentlichsten Risiken im Pfandkreditgewerbe aufgezeigt. Es soll im folgenden versucht werden, anhand eines Kataloges risikopolitischer Maßnahmen Möglichkeiten zur Bekämpfung der Risiken darzustellen.

II. Risikopolitik

Aus dem Katalog risikopolitischer Maßnahmen, den Bernhard Hartmann grundsätzlich zur Risikopolitik und speziell zur bankwirtschaftlichen Risikopolitik umfassend aufstellt²⁾, sind für die von uns zu betrachtende Risikopolitik der Pfandkreditbetriebe vor allem die Teilbereiche der Risikovorbeugung und der Risikoübertragung von Bedeutung. Maßnahmen wie Risikoteilung (z.B. durch Konsortialgeschäfte) oder Risikokompensation (z.B. Vornahme von Gegengeschäften) entfallen wegen der Eigenart des Pfandkreditgeschäftes (zu geringes

1) Allerdings verstößt diese Privilegierung nach Auffassung des Bundesgerichtshofes nicht gegen den Gleichheitsgrundsatz des Art. 3 Abs. 1 Grundgesetz, da sich das Privileg mit der Gemeinnützigkeit und der sozialen Zielsetzung der öffentlichen Leihhäuser rechtfertigen lasse, vgl. BGH Urt. v. 24. Febr. 1964, in: Sparkasse, 81 Jg., 1964, Heft 10, S. 157 ff.; Ernst Krebs versucht in diesem Zusammenhang die Begründung des BGH auch auf den Privilegienstreit zwischen privaten Kreditinstituten und öffentlichen Sparkassen anzuwenden (vgl. Krebs, Ernst, Anmerkung zum BGH-Urteil vom 24.2.1964, in: Sparkasse, 81. Jg., 1964, Heft 10, S. 159 f.). Gegen diese Auffassung wendet sich Wolfgang Scheuffler (Der Bundesgerichtshof zu einem rechtlichen Privileg der öffentlichen Pfandleihanstalten in Bayern, in: Bank-Betrieb, 5. Jg., 1965, Nr. 2, S. 50) mit dem Hinweis, daß das erwähnte Urteil sich nur auf die besonderen Verhältnisse zwischen öffentlichen und privaten Pfandleihern in Bayern bezieht und nicht generell auf die Kreditwirtschaft angewandt werden könne.

2) Vgl. Hartmann, Bernhard, Bankbetriebsanalyse, Freiburg i. Br. 1962, S. 18 ff. und S. 22 ff.

Einzelkreditvolumen sowie fehlendes Passivgeschäft).

a) Risikovorbeugung

Risikovorbeugende Maßnahmen sollen bewirken, daß erkannte, noch nicht eingetretene Gefahren ausgeschaltet oder gemindert werden. Risikovorbeugung kann durch die aktive Vornahme von Maßnahmen (kostenverursachende Risikovorbeugung) und/oder durch das Unterlassen von Maßnahmen (ertragsmindernde Risikovorbeugung) erfolgen¹⁾. Als aktive Maßnahmen der Risikovorbeugung sehen wir für den Pfandkreditbetrieb einmal die Klärung der Eigentumsverhältnisse an den angebotenen Pfändern, zum anderen die Verbesserung der fachlichen Qualifikation sowie Maßnahmen der Pfandspezialisierung und der Risikostreuung. "Passive" Risikovorbeugung würde für den Pfandkreditbetrieb bedeuten, bei Angeboten von zweifelhaften oder eindeutig unrechtmäßig erworbenen Pfändern das Darlehensgeschäft abzulehnen. Das damit ausgeschaltete Risiko, eventuell den Pfandgegenstand unentgeltlich herausgeben zu müssen, ist höher zu bewerten als der durch Ablehnung des Geschäfts entgangene Gewinn. Im Zweifel ist also dem Pfandkreditbetrieb die Ablehnung des Kreditersuchens zu empfehlen.

Wir haben uns im folgenden auf die Erörterung der erwähnten aktiven Maßnahmen der Risikovorbeugung zu beschränken.

1. Klärung der Eigentumsverhältnisse

Wir hatten festgestellt, daß ein Pfandkreditgeber nur dann gutgläubig ein Pfandrecht erwerben kann, wenn er bei der Verpfändung nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig handelt (§ 932 Abs. 2 BGB). Vorsatz, also positive Kenntnis von der Nichteigentümerstellung des Verpfänders, schließt einen gutgläubigen Pfandrechtserwerb fraglos aus. In diesen Fällen

1) Vgl. Hartmann, Bernhard, a.a.O., S. 18

ist der Pfandkreditbetrieb auch nicht schutzwürdig. Anders verhält es sich in Fällen, wo auf grob fahrlässiges Handeln abzustellen ist. Fahrlässig handelt gem. § 276 Abs. 1 Satz 2 BGB, wer die im Verkehr erforderliche Sorgfalt außer acht läßt. Grobe Fahrlässigkeit liegt vor, wenn die Sorgfalt in besonders schwerem Maße verletzt wird¹⁾. Dabei ist zu prüfen, welche Sorgfaltspflichten speziell dem Pfandkreditgewerbe aufzuerlegen sind.

aa) Die Nachforschungspflicht des Pfandkreditbetriebes

Zu dem Problem der Nachforschungspflicht für Pfandkreditbetriebe sind zahlreiche Urteile ergangen²⁾. Wir wollen versuchen, die sich auf Einzelfälle beziehenden Urteilsbegründungen zu einer allgemein verwertbaren Aussage zusammenzufassen.

Grundsätzlich gilt die Eigentumsvermutung des § 1006 BGB (vgl. S. 97). Immer dann jedoch, wenn besondere Umstände in der Person des Verpfänders oder in der Pfandsache Anlaß zu Zweifeln an der rechtmäßigen Eigentümerstellung des Verpfänders geben, sind weitere Nachforschungen vom Pfandleiher zu verlangen³⁾. Besonders auffälliges Verhalten des Verpfänders sowie unsichere Aussagen bei Fragen nach den Eigentumsverhältnissen machen besondere Sorgfalt erforderlich. Auch betont gewandtes Auftreten eines Verpfänders - zumal, wenn dieser

1) Vgl. dazu Palandt-Heinrichs, a.a.O., § 277 RdZiff. 2)

2) Vgl. z.B. Stürenberg, Keine Nachforschungspflicht des Leihhauses, wenn keine bestimmten Verdachtsgründe vorliegen, in: Der Pfandkredit, 6. Jg., 1956, Nr. 4, S. 10; ferner LG Düsseldorf, Urt. v. 11.1.1957, in: Der Pfandkredit, 7. Jg., 1957, Nr. 3, S. 4 f.; LG Hamburg, Urt. v. 12.2.1958, MDR 1958, 690 (690 f.); Amtsgericht Stuttgart, Urt. v. 28.10.1960, in: der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 1, S. 7 ff. Zu weiteren Hinweisen auf die Rechtsprechung vgl. Herold, G., Der Kontokorrentvorbehalt und das Pfandkreditgewerbe, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 6, S. 8 ff.

3) Vgl. Herold, G., a.a.O., S. 9

dem Pfandleiher nicht persönlich bekannt ist - gibt nach Auffassung der Rechtsprechung Anlaß zu eindeutiger Klärung der Eigentumsverhältnisse¹⁾.

Ursachen für Zweifel hinsichtlich der Eigentümerstellung des Verpfänders können in der Pfandsache selbst liegen, wenn der Verpfänder neuwertige Gegenstände zum Versatz anbietet, die regelmäßig unter Eigentumsvorbehalt veräußert werden. Dies gilt namentlich für Verpfändungen durch Geschäftsleute (ein Uhrmacher bietet Uhren als Pfand an), die mit dem Vorbehaltsverkäufer oft einen verlängerten Eigentumsvorbehalt vereinbaren. In diesen Fällen sollte sich der Pfandleiher die Geschäftsbedingungen des Vorlieferanten vorlegen lassen. In den anderen Fällen kann sich der Pfandleiher vor grob fahrlässigem Handeln schützen, indem er sich vom Verpfänder die Kaufquittung über das Pfand vorlegen läßt²⁾. Das gilt auch für den Schutz vor Beleihung gestohlener oder sonst i.S.v. § 935 BGB abhanden gekommener Sachen.

Das Risiko der Beleihung eines aus dem gemeinsamen Haushalt von Ehegatten stammenden Pfandes ist zu bekämpfen, indem der Pfandkreditbetrieb sich die schriftliche Vollmacht des anderen Ehegatten vorlegen läßt. Um ein Fälschungsrisiko zu vermeiden, ist darüber hinaus die Unterschrift auf der Vollmachtserklärung mit der Unterschrift im Personalausweis des Erklärenden zu vergleichen³⁾.

Insgesamt ist festzustellen, daß der Pfandkreditbetrieb bereits bei geringen Zweifeln an der rechtmäßigen Eigentümerstellung des Verpfänders diesbezügliche Nachforschungen betreiben sollte, um sich nicht der Gefahr grob fahrlässigen Handelns auszusetzen.

1) Vgl. LG Hamburg, Urt. v. 12.2.1958, a.a.O., S. 691

2) Vgl. Herold, G., a.a.O., S. 9 f.; Germann, Klaus, Gesetzeskunde ..., a.a.O., S. 10

3) Vgl. Germann, Klaus, Gesetzeskunde ..., a.a.O., S. 11

bb) Grenzen der Nachforschungspflicht

Grenzen der Nachforschungspflicht beim Pfandrechtserwerb sieht die Rechtsprechung dann, wenn der Pfandkreditbetrieb bspw. von Unternehmungen, die das Teilzahlungsgeschäft betreiben, zur Abwälzung des Risikos aus Teilzahlungsgeschäften mißbraucht wird. Dem Pfandleiher ist es dabei nicht zuzumuten, bei offensichtlich gebrauchten Gegenständen weitere Nachforschungen anzustellen. Dies käme einer gesetzeswidrigen Beweislastumkehr gleich. "Das Gewerbe der Pfandleiher kann nicht auf diese Weise mit Risiken belastet werden, die nicht in seiner geschäftlichen Sphäre entstanden sind und wobei der erwartete Gewinn anderen zukommt"¹⁾.

Lassen sich Nachforschungen hinsichtlich der Eigentümerstellung des Verpfänders im Einzelfall nicht oder nicht ausreichend durchführen, so ist dem Pfandkreditbetrieb letztlich zu empfehlen, trotz des damit verbundenen Verlustes das jeweilige Darlehensgeschäft abzulehnen.

2. Verbesserung der fachlichen Qualifikation

Die Pfandkreditgeber-bedingten Risiken - insbesondere die Gefahren von Über- oder Unterbewertung des Pfandes - sind unseres Erachtens überwiegend ein Problem der fachlichen Qualifikation des Pfandleihers. Das Pfandkreditgewerbe verlangt einen Generalisten, der das Taxieren von Wertgegenständen jeglicher Art ebenso beherrscht wie die Einschätzung von Gegenständen des täglichen Bedarfs bezüglich ihres Gebrauchtwertes. Daneben ist eine stete Beobachtung des Gebrauchtwarenmarktes erforderlich, um die Versteigerungschancen der nicht eingelösten Pfänder bemessen zu können. Darüber hinaus werden die Kenntnis der einschlägigen gesetzlichen Vorschriften sowie Fachkenntnisse für die Verwahrung pflegebedürftiger

1) Amtsgericht Stuttgart, Urt. v. 28.10.1960, a.a.O., S. 9.
Ähnlich auch LG Düsseldorf, Urt. v. 11.1.1957, a.a.O., S. 4

Pfänder verlangt.

Für die Lösung des Problems der fachlichen Qualifikation und damit der Bekämpfung der Pfandkreditgeber-bedingten Risiken sehen wir drei Wege, die sich teilweise kombinieren ließen.

aa) Einsatz der Erfahrung

Als erstes erachten wir den Einsatz der Erfahrung eines Pfandleihers als sehr wichtiges risikopolitisches "Instrument". Das Erwerben von Erfahrung setzt allerdings einen Zeitablauf voraus und entfällt daher als kurzfristiges "Mittel". Der Einsatz kann in zwei Richtungen erfolgen: hinsichtlich des Pfandes, indem das Risiko der Über- oder Unterbewertung gemindert wird und hinsichtlich der Einschätzung der Person des Verpfänders. Letzteres ist vor allem wichtig für die Fälle, in denen der Verpfänder das Ziel verfolgt, das Versatzgeschäft als Absatz- oder Lagermöglichkeit zu mißbrauchen. Dieses Risiko kann z.B. rechtzeitig erkannt werden, indem der Pfandleiher durch entsprechende Fragestellung zu ermitteln versucht, welche Bedeutung das Pfand für den Kunden persönlich hat. Je eher der Verpfänder das Pfand auf Dauer entbehren kann, desto geringer wird seine Neigung zur Darlehenstilgung sein. Entsprechend ist der umgekehrte Fall zu werten.

bb) Weiterbildungsmaßnahmen

Eng verbunden mit dem Erwerb an Erfahrungen durch die Praxis ist die Weiterbildung des Pfandkreditgebers durch entsprechende Fachkurse. Wir denken dabei bspw. an die Möglichkeit der Teilnahme an sog. Edelstein- und Diamantkursen, die das Internationale Gemmologische Institut auch in der Bundesrepublik Deutschland durchführt¹⁾. Zwar verursachen die Fort-

1) Vgl. dazu o.V., Gründung des International Gemological Institute, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 1, S. 4 ff.

bildungskurse Kosten für den Pfandkreditbetrieb. Wenn wir jedoch bedenken, daß gerade im Bereich der Schmuckverpfändung Darlehen von mehreren tausend DM keine Seltenheit sind¹⁾, erscheinen die Aufwendungen für Fachkurse durchaus vertretbar. Das Erkennen einer Fälschung kann im Einzelfall bereits vor erheblichen Verlusten schützen und damit die für die Fortbildung aufgewandten Mittel rechtfertigen.

cc) Einstellung von Spezialisten

Eine weitere Möglichkeit wäre die Einstellung von Spezialisten für die Taxation verschiedener Pfänder. Dieser Weg wird allerdings beim Großteil der Pfandkreditbetriebe an der zu geringen Betriebsgröße und damit an der Kostenfrage scheitern. Darüber hinaus bestehen auch in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit für Pfandkreditbetriebe Probleme, geeignete Fachleute zu finden. So sucht z.B. das Nürnberger Leihhaus nach Auskunft seines Leiters seit längerem vergeblich Kürschner- und Goldschmiedemeister, um sie als Taxatoren auszubilden. Offenbar bestehen hier noch Vorurteile gegenüber den Pfandkreditbetrieben als Arbeitsplatz. Auch wird die überwiegende Zahl der Fachkräfte zunächst noch im handwerklichen Bereich zu vermitteln sein, so daß kaum ein Interesse für Tätigkeiten im Pfandkreditgewerbe besteht.

3. Pfandspezialisierung

Als Alternative zur Einstellung von Spezialisten ist die Möglichkeit der Spezialisierung des Pfandkreditbetriebes selbst zu sehen, indem er sich auf die Beleihung bestimmter Pfandarten beschränkt. Unter risikopolitischen Gesichtspunk-

1) Vgl. Arnold, Patricia, a.a.O., S. 18. Die Zunahme des Versatzes von wertvolleren Gegenständen wird auch unterstrichen durch unsere im Rahmen der konjunkturellen Einflüsse getroffene Feststellung (vgl. S. 88), daß dem mengenmäßigen Rückgang der Verpfändungen ein wertmäßiger Anstieg gegenübersteht.

ten¹⁾ lassen sich durch die Konzentration auf eine oder wenige Pfandarten vor allem die Gefahren der falschen Taxation mindern. Der erwähnte notwendige Erfahrungsprozeß bspw. wird durch die Beschränkung beschleunigt.

4. Risikostreuung

Der Spezialisierung steht allerdings das Erfordernis einer möglichst breiten Risikostreuung²⁾ entgegen. Für Pfandkreditbetriebe gilt dies vor allem in sachlicher Hinsicht. Aus dem Charakteristikum des Faustpfandprinzips geht hervor, daß - anders als beim Bankkredit - eine Staffelung der Kreditfristen (von Prolongationen abgesehen) sowie eine örtliche Streuung des Kreditrisikos nicht möglich sind. Die sachliche Risikostreuung bezieht sich hier nicht wie beim Bankkredit auf Art und Größe des Kredits³⁾, sondern vielmehr auf die Variation der Kreditsicherheit (des Pfandes). Wir denken dabei vor allem an eine ausgleichende Funktion der sachlichen Risikostreuung im Versteigerungsfall: Die Festlegung auf eine Pfandart macht den Pfandkreditbetrieb anfälliger für Nachfrageschwankungen bei Versteigerungen dieser Pfandart. Beleihungen verschiedenartiger Pfänder mindern entsprechend die Verlustgefahr, es sei denn, die Gesamtnachfrage nach Gebrauchsgegenständen ist rückläufig.

Die Lösung des Konflikts zwischen wünschenswerter Beschränkung auf eine Pfandart und dem Erfordernis der sachlichen Ri-

1) Gleichzeitig ist die Frage der Beschränkung auf bestimmte Pfandarten ein Problem der Sortimentspolitik; vgl. dazu Kap. C. III. a) dieses Abschnitts.

2) Vgl. Hartmann, Bernhard, a.a.O., S. 21. Karl Friedrich Hagenmüller spricht von Risikoverteilung, die beim bankmäßigen Kreditgeschäft in zeitlicher, örtlicher, sachlicher und personeller Hinsicht erfolgen kann, vgl. Hagenmüller, Karl Friedrich, Der Bankbetrieb, Bd. III, 3. Aufl., Wiesbaden 1970, S. 382

3) Vgl. im einzelnen Hagenmüller, Karl Friedrich, Der Bankbetrieb, Bd. III, a.a.O., S. 382 f.

sikostreuung wird generell in einem Mittelweg zu suchen sein. Erscheint es dem Pfandkreditbetrieb aus qualitätspolitischen Gründen vertretbar, die zu beleihenden Pfandarten einzuschränken, so wird er sich nicht auf eine bestimmte Art stützen, sondern eine Eingrenzung auf einige wenige Pfandarten (z.B. die Kombination Schmuck und Rauchwaren oder optische und phonotechnische Geräte) vornehmen.

Insgesamt bietet sich im Bereich der Verbesserung fachlicher Qualitäten in Verbindung mit Maßnahmen der - gegebenenfalls eingeschränkten - sachlichen Risikostreuung ein wirksamer Katalog an, der jedenfalls die Pfandkreditgeberbedingten Risiken wenn nicht ausschalten, so doch mindern kann.

b) Risikoübertragung

Maßnahmen der Risikoübertragung sollen Risiken auf andere - sei es auf den Kunden, sei es auf Betriebswirtschaften wie Versicherungsunternehmen - abwälzen¹⁾. Risikoabwälzung auf den Kunden kann geschehen durch vertraglichen Haftungsausschluß sowie durch entsprechende Risikokalkulation. Daneben besteht die Möglichkeit der Risikoversicherung.

1. Risikoabwälzung durch Haftungsausschluß

Mit der Anmeldung eines Konditionenkartells i.S.v. § 2 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz) beschloß das Pfandkreditgewerbe im Jahre 1960, einheitliche Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) anzuwenden²⁾. Die AGB sind regelmäßig auf der Rückseite des Pfandscheines abge-

1) Vgl. Hartmann, Bernhard, a.a.O., S. 19

2) Vgl. Paasch, Hans-Heinrich, Allgemeine Geschäftsbedingungen des Pfandkreditgewerbes, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1960, S. 48 ff.

druckt und werden Bestandteil des jeweils abgeschlossenen Pfandkreditvertrages¹⁾. Die wesentlichsten Haftungsausschlüsse und damit Risikoabwälzungen auf den Kunden sind im folgenden kurz aufzuzeigen.

Ziff. 2 der AGB besagt, daß der Verpfänder mit Übergabe des Pfandes und Entgegennahme des Pfandscheines seine Eigentümerstellung am Pfand erklärt bzw. für die Fälle der §§ 1369, 1450 BGB die Einwilligung seines Ehegatten für die Verpfändung versichert. Diese Klausel der AGB entbindet allerdings den Pfandkreditbetrieb nicht von seiner Nachforschungspflicht hinsichtlich der Eigentümerstellung des Verpfänders, wenn diese - wie beschrieben - notwendig erscheint. Um etwaige Einwendungen des Verpfänders, er habe von der Erklärung keine Kenntnis gehabt, von vornherein abzuschneiden, empfiehlt es sich, im Zweifel ausdrücklich seitens des Pfandleihers auf diese Klausel hinzuweisen²⁾. Darüber hinaus sollte in Einzelfällen bei Verpfändungen von Gegenständen aus gemeinsamen Haushaltungen die ausdrückliche schriftliche Vollmachtserklärung des Ehegatten verlangt werden.

Die Geltung der Ziff. 2 der AGB der Pfandkreditbetriebe könnte allerdings nach § 10 Ziff. 5 des AGB-Gesetzes³⁾ zweifelhaft sein. Man wird die diesbezüglichen Kommentare abwarten müssen. Gegebenenfalls bietet die Einräumung einer angemessenen Frist zur Erklärungsabgabe eine Möglichkeit zur Milderung der Ziff. 2 AGB der Pfandkreditbetriebe. Diese Möglichkeit sieht Ziff. 5 a AGB-Gesetz vor.

-
- 1) Zum Problem des Geltungsgrundes bei AGB vgl. im einzelnen Helm, Johann Georg, Private Norm und staatliches Recht beim Massenvertrag, in: Juristische Schulung, 5. Jg., 1965, Heft 4, S. 123 ff.
 - 2) Vgl. auch Paasch, Hans-Heinrich, Allgemeine Geschäftsbedingungen ..., a.a.O., S. 54
 - 3) Diese Vorschrift des Gesetzes zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Gesetz) v. 9.12.1976 (BGBl I S. 3317) schreibt vor, daß eine Bestimmung unwirksam ist, nach der eine Erklärung des Vertragspartners des Verwenders bei Vornahme oder Unterlassung einer bestimmten Handlung als von ihm abgegeben oder nicht abgegeben gilt.

Wir hatten bereits darauf verwiesen, daß der Pfandkreditbetrieb nicht verpflichtet ist, die Berechtigung des Pfandscheininhabers zur Auslösung des Pfandes zu prüfen (Ziff. 4 AGB). Das Risiko des Pfandverlustes durch Herausgabe an einen Nichtberechtigten wird damit weitgehend auf den Verpfänder abgewälzt.

Letztlich sei noch die Haftungsbeschränkung des Pfandkreditbetriebes gem. Ziff. 10 AGB erwähnt. Danach haftet der Pfandkreditbetrieb für Schäden oder Verluste nur bis zur Höhe der

Versicherungssumme. Eine weitergehende Haftung wird ausgeschlossen, soweit der Pfandkreditgeber nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig handelt.

Insgesamt erachten wir die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Pfandkreditbetriebe nach dem Kriterium der sachlichen Angemessenheit als ausgewogen und interessengerecht. Das grundsätzliche Problem der Inhaltskontrolle von AGB soll hier nicht vertiefend diskutiert werden¹⁾. Wir verweisen lediglich auf die Zulässigkeit von Haftungsbegrenzungsklauseln (so auch § 11 Ziff. 7 AGB-Gesetz) wie der Klausel in Ziff. 10 AGB. Dabei sind die Schranken des vorsätzlichen oder grobfahrlässigen Handelns²⁾ ersichtlich nicht durchbrochen.

2. Risikokalkulation

Risikokalkulation ist die Einbeziehung des Risikos in den Preis für das Darlehen³⁾. Anders als beim Bankkredit besteht für den Pfandkreditbetrieb eine Möglichkeit zur Risikokalkulation erst bei Darlehensbeträgen über 500,-- DM, da bis zu diesem Betrag die Darlehenskosten vorgeschrieben sind. Übersteigt das Darlehen 500,-- DM, so ist der eigentliche Preis, der Zins, auch weiterhin mit 1 % pro Monat des Darlehensbetrages festgelegt (§ 10 PfandleihVO). Ein Kalkulationsspielraum ergibt sich hier lediglich für die Kosten des Geschäftsbetriebes, die nunmehr der freien Vereinbarung unterliegen. Eine Preisobergrenze setzt dabei die Bereitschaft des Kunden, den kalkulierten Preis zu akzeptieren. Wir werden auf diese Problematik noch im Rahmen der Preispolitik vertiefend einzugehen haben.

1) Vgl. dazu statt vieler Schmidt-Salzer, Joachim, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Schriftenreihe der Neuen Juristischen Wochenschrift, Heft 11, hrsg. von Konrad Redeker und Felix Busse, München 1971, S. 86 ff.

2) Vgl. ebenda, S. 123

3) Vgl. Hartmann, Bernhard, a.a.O., S. 19

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß eine Risikokalkulation im Pfandkreditgewerbe nur in begrenztem Umfang möglich und durchsetzbar ist.

3. Risikoversicherung

Durch eine Risikoversicherung sollen Risiken auf Versicherungsunternehmen gegen Entgelt abgewälzt werden. Voraussetzung dabei ist die Versicherbarkeit eines Risikos¹⁾. Hier zeigt sich bereits die Problematik einer Risikoversicherung für Pfandkreditbetriebe: Allenfalls die Risiken der Verwahrung (Einbruch, Diebstahl, Feuer etc.) sind versicherbar. Hierzu sind die Pfandkreditbetriebe gem. § 8 PfandleiVO sogar in bestimmtem Umfang verpflichtet. Die eigentlichen Kreditrisiken jedoch, insbesondere Verluste in Fällen der Versteigerung, sind praktisch nicht versicherbar, denn die voraussichtlich hohen Versicherungsprämien für diese Fälle würden jeglichem Rentabilitätsstreben entgegenstehen.

Risikoversicherungen durch den Kunden, wie sie in einigen Bereichen des Bankgeschäfts durchaus üblich sind²⁾, wären für das Pfandkreditwesen nicht denkbar. Dies folgt einmal mehr aus dem Charakter des Pfandkredits, wonach sich der Darlehensgeber eben nur aus dem Pfand befriedigen darf. Damit entfällt eine "Kreditwürdigkeitsversicherung" durch den Kunden selbst. Es verbleibt mithin für den Pfandkreditbetrieb die (kostenverursachende) Risikoversicherung für die erwähnten Risiken, die sich aus der Pflicht zur Verwahrung der Pfänder ergeben.

Fassen wir abschließend das Risikoproblem im Pfandkreditgewerbe zusammen, so ergibt sich folgendes Bild: Die Risiken im Pfandkreditgewerbe sind gekennzeichnet durch die Besonder-

1) Vgl. Hartmann, Bernhard, a.a.O., S. 19

2) Vgl. dazu Hahn, Oswald, Bankbetriebslehre, a.a.O., S. 106

heiten dieses Zweiges der Kreditwirtschaft. Dabei stehen die Gefahren durch eine falsche Taxation im Vordergrund. Hier sollte unseres Erachtens vor allem die Risikopolitik durch Verbesserung der fachlichen Qualifikation ansetzen. Neben der Risikoversicherung sind allerdings gerade die Maßnahmen zur Verbesserung der fachlichen Qualifikation kostenverursachend. Für den Pfandkreditbetrieb besteht folglich ein Zielkonflikt zwischen Rentabilitätsstreben einerseits und dem Streben nach Sicherheit andererseits. Dieser Konflikt wird sich gerade für die Kleinbetriebe unter den Pfandleihern stellen, die - wiederum aus Kostengründen - auf die Einstellung von Fachkräften verzichten müssen und für die aus Rentabilitätsgründen eine Spezialisierung auf bestimmte Pfandarten entfällt. Wenn nicht zur Lösung, so doch zur Abschwächung des Zielkonflikts bietet sich die Veranstaltung gemeinsamer Fortbildungskurse an. Hinzukommen könnte eine verstärkte Information durch den Zentralverband des Pfandleihgewerbes, gegebenenfalls auch in Zusammenarbeit mit Fachverbänden des Handwerks und Handels. Ansätze in dieser Richtung sind bereits in Form der regelmäßigen Verbands-Schnellinformationen vorhanden, die u.a. über die Preisentwicklung auf Teilmärkten des Gebrauchtwarenmarktes unterrichten.

B. Preispolitik

Anders als im Universalbankwesen sind die Preise für Pfandkredite zu einem großen Teil reglementiert. Wir haben daher einmal aufzuzeigen, inwieweit eine Preispolitik hier durch gesetzliche Vorschriften begrenzt wird. Anschließend sind die im Rahmen der Rechtsnormen verbleibenden Möglichkeiten einer Preispolitik im Pfandkreditgewerbe zu erörtern.

Bevor wir im einzelnen auf preispolitische Maßnahmen eingehen, soll kurz auf die Besonderheiten des Pfandkreditpreises, insbesondere im Gegensatz zum Bankpreis, hingewiesen werden. Dabei wollen wir uns zunächst den Pfandkredit als Absatzleistung sowie die Elemente des Pfandkreditpreises vergegenwärtigen. Auf dieser theoretischen Basis können wir dann versuchen, mögliche preispolitische Maßnahmen zu entwickeln.

I. Die Besonderheiten des Pfandkreditpreises

a) Der Pfandkredit als Absatzleistung

Hans-Jacob Krümmel hat für die bankmäßige Absatztheorie die Begriffe "Leistungselement", "Einzelleistung" und "Leistungskonglomerat" geprägt¹⁾. Leistungselemente sind dabei alle selbst nicht absatzfähigen Teilakte der Leistungserstellung, Einzelleistungen bestehen aus absatzfähigen Leistungselementen. Als Leistungskonglomerate schließlich werden die im Verbund absatzfähigen Einzelleistungen bezeichnet²⁾.

Charakteristisch für das Pfandkreditwesen ist - ähnlich den spezialbankspezifischen Absatzleistungen - daß nur eine Leistung nachgefragt wird: absatzfähige Einzelleistung ist aus Kundensicht der Erhalt eines Darlehens gegen Faustpfand. Der Absatz von verbundenen Leistungen, wie wir ihn bei Universalbanken vorfinden, entfällt bei Pfandkreditbetrieben aufgrund ihres typischen Geschäftes³⁾. Damit erübrigt sich auch eine weitere Unterscheidung nach starren (Leistungskonglomerat) und flexiblen (Leistungsbündel)⁴⁾ Verbundleistungen.

1) Vgl. Krümmel, Hans-Jacob, Bankzinsen. Untersuchungen über die Preispolitik von Universalbanken, Schriftenreihe Annales Universitatis Saraviensis, Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung, Heft 11, Köln-Berlin-Bonn-München 1964, S. 32 ff.

2) Vgl. ebenda, S. 37

3) Allenfalls könnte von einem Leistungsverbund gesprochen werden, wenn der Pfandkreditbetrieb im Rahmen der Sortimentserweiterung (vgl. Kap. C. III. 2.) sich z.B. zusätzlich als Depot anbietet. Die sich für die Preispolitik daraus ergebende Möglichkeit einer Mischkalkulation erachten wir jedoch als gering. Auch die Fälle der unechten Geschäfte (Pfandlagerung oder Verwendung des Pfandkreditweges zum Absatz von Gebrauchsgütern) können wir - obwohl sie der Kunde als Einzelleistungen sehen mag - hier wegen ihrer geringen Bedeutung vernachlässigen und uns auf die typische Absatzleistung "Pfandkredit" beschränken.

4) Vgl. Krümmel, Hans-Jacob, a.a.O., S. 121 f.

b) Die Elemente des Pfandkreditpreises

Im Gegensatz zur Kundennachfrage, die sich auf die Einzelleistung "Pfandkredit" bezieht, wird der Pfandkreditgeber seine Absatzleistung differenzierter sehen. Für ihn setzt sich das einzelne Pfandkreditgeschäft aus mehreren Leistungselementen zusammen. Diese Leistungselemente umfassen einmal die "organisatorische Dreiteilung"¹⁾ in Pfandannahme, Pfandlagerung und Pfandeinlösung bzw. -verwertung. Die Pfandannahme ließe sich darüber hinaus in die Vorgänge der Pfandbewertung (Taxation), der Eintragung in das Pfandbuch, der Ausstellung des Pfandscheines sowie der Darlehensauszahlung zerlegen. Es erscheint also die vom Darlehensnehmer nachgefragte Einzelleistung aus Sicht des Pfandkreditgebers als eine Vielzahl von Leistungselementen, die nicht selbständig absetzbar sind.

1. Die Beschränkung auf den Zins und die Kostenvergütungen

Um zu einem kostengerechten Preis zu gelangen, müßte der Pfandkreditbetrieb theoretisch die einzelnen Teilleistungen durch eine entsprechende Kostenrechnung bewerten und als Einzelpreise oder zusammengefaßt als Gesamtpreis an den Pfandkreditnehmer weitergeben. Abgesehen von der Problematik, die tatsächlich verursachten Kosten einer jeden Teilleistung zu ermitteln, wäre wohl auch der einzelne Pfandkreditbetrieb - zumindest der sehr verbreitete Klein- und Kleinstbetrieb - mit dieser Aufgabe überfordert. Deshalb erscheint es sinnvoll, etwaige Teilpreise zu zwei wesentlichen Preiselementen, dem Zins und der Vergütung für die sog. Kosten des Geschäftsbetriebes zusammenzufassen. Diese Elemente schreibt grundsätzlich auch § 10 PfandleihVO vor.

2. Die notwendigen Kosten der Verwertung

Neben dem Zins und der Vergütung für die Kosten des Geschäfts-

1) Raßmann, Arnfried, a.a.O., S. 6

betriebes kann der Pfandkreditbetrieb die im Fall der Verwertung notwendigen Kosten in Ansatz bringen (§ 10 Abs. 1 Ziff. 3 PfandleihVO). Diese notwendigen Kosten der Verwertung setzen sich für den Pfandkreditbetrieb wiederum aus Teilpreisen zusammen, und zwar im einzelnen aus

- Kosten für die öffentliche Bekanntmachung der Versteigerungen,
- Kosten des Versteigerers, soweit dieser sein Entgelt nicht von den Käufern in der Versteigerung erhält,
- Kosten des Transports der Pfänder zum Versteigerer,
- Miete für den Versteigerungssaal,
- Vergütung des Taxators,
- zusätzlich in der Versteigerung für Hilfskräfte gezahlte Arbeitslöhne; hinzuzurechnen ist die Mehrwertsteuer¹⁾.

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, daß das Bundeswirtschaftsministerium sehr strenge Maßstäbe anlegt bei der Feststellung, wann Verwertungskosten als "notwendige Kosten" anzuerkennen sind. Dabei wird davon ausgegangen, daß grundsätzlich die Pfandverwertung zum Geschäftsbetrieb eines Pfandkreditbetriebes gehört und die anfallenden Verwertungskosten folglich Kosten des Geschäftsbetriebes sind. Nur wenn im Einzelfall Verwertungsmaßnahmen erforderlich sind, die über den allgemeinen Geschäftsbetrieb hinausgehen, dürfen die entstandenen Kosten (das sind im wesentlichen die oben aufgeführten Positionen) weitergegeben werden²⁾.

Wir können uns dieser Auffassung des Bundeswirtschaftsministeriums nicht anschließen. Es ist zwar unbestritten, daß der Pfandkreditbetrieb das für ihn unternehmensspezifische Risiko des Pfänderverfalls und damit die Gefahr von Versteigerungsmindererlösen zu tragen hat. Diesem Risiko kann der Pfandkreditbetrieb von sich aus durch entsprechende Taxation vorbeugen. Der Pfänderverfall als solcher und die damit ver-

1) Vgl. Rother, Notwendige Kosten der Verwertung, in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 1, S. 11

2) Vgl. ebenda, S. 11

bundenen Versteigerungskosten aber liegen außerhalb des Einflusses des Pfandkreditbetriebes. Es sollte ihm vielmehr die Möglichkeit eingeräumt werden, ähnlich dem gewerbsmäßigen Versteigerer die Versteigerungskosten auf den Kunden, der letztlich den Versteigerungsvorgang verursacht hat, abzuwälzen. Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt des Pfandkreditgeschäfts eindeutig im Bereich der Verpfändung. Der beim Pfänderverfall sich zwangsläufig ergebende Versteigerungsakt sollte daher - behördlicherseits sanktioniert - vom Pfandkreditbetrieb an gewerbsmäßige Versteigerer ausgegliedert werden dürfen, will man ihm schon nicht die Kostenumlage auf den Kunden ermöglichen.

Fassen wir das Gesagte zusammen, so konkretisieren sich die Elemente des Pfandkreditpreises vor allem in die Elemente "Zins" und "Vergütungen für die Kosten des Geschäftsbetriebes". Die Kosten der Verwertung sind nur in den Fällen als Preiselemente zu werten, in denen der Pfandkreditbetrieb die Verwertungskosten an den Kunden weitergeben kann, also im wesentlichen bei Funktionsausgliederung. Da selbst im letzteren Fall die notwendigen Kosten der Verwertung im einzelnen belegt werden müssen¹⁾ und sie darüber hinaus durch das Bundeswirtschaftsministerium erschöpfend aufgeführt sind, bleibt folglich kein preispolitischer Spielraum für dieses Preiselement. Wir können daher die Verwertungskosten im folgenden vernachlässigen. Unsere Elemente der Preispolitik im Pfandkreditgewerbe sind somit allein der Zins und die Vergütungen für die Kosten des Geschäftsbetriebes.

Bevor wir im einzelnen auf die Möglichkeiten einer Preispolitik im Pfandkreditgewerbe eingehen, sind vorher kurz die Grenzen aufzuzeigen, die einer Preispolitik für Pfandkreditbetriebe durch Rechtsnormen gesetzt werden.

1) Vgl. Rother, Notwendige Kosten ..., a.a.O., S. 11

II. Die Begrenzung der Preispolitik durch gesetzliche Vorschriften

a) Die Regelung der Zins- und Gebührensätze

Der mögliche Spielraum einer Preispolitik wird einmal begrenzt durch § 10 Abs. 1 Ziff. 1 PfandleihVO, wonach für die Hingabe des Darlehens höchstens ein monatlicher Zins von 1 % des Darlehensbetrages gefordert werden darf. Die Gebührensätze für die Kosten des Geschäftsbetriebes sind in Art. 1 der Verordnung zur Änderung der Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher vom 27.2.1969 in der Anlage bis zu einem Darlehensbetrag von 500,-- DM nach oben begrenzt. Bei Darlehensbeträgen über 500,-- DM unterliegen diese monatlichen Vergütungen der freien Vereinbarung zwischen Pfandkreditbetrieb und Verpfänder.

Die Gebührensätze sind degressiv gestaffelt, d.h., je höher der Darlehensbetrag, desto relativ geringer die Vergütung. Dies erklärt sich aus der Tatsache, daß ein geringerwertiges Pfand nahezu die gleichen Kosten - z.B. hinsichtlich Vorgängen wie Annahme, Verwahrung und Rückzahlung - verursachen kann wie ein hochwertiges Pfand, mit dem ein entsprechend höherer Darlehensbetrag verbunden ist.

In einer Übersicht läßt sich die degressive Staffelung der Gebührensätze in Abhängigkeit von der Darlehenshöhe darstellen. Um zu einer aussagefähigen Darstellung zu kommen, bedarf es allerdings der Bildung einer relativen Zahl, die dann der absoluten Darlehenshöhe gegenüberzustellen ist. Diese relative Zahl ist hier das Verhältnis $\frac{\text{Gebühr} \times 100}{\text{Darlehen}}$, also der prozentuale Gebührenanteil pro Darlehen.

Aus der Verordnung zur Änderung der Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher vom 27.2.1969

ergeben sich diese Werte:

Tab. 8: Gebührenanteil im Darlehensbereich bis 500,-- DM		
Gebühr in DM	Darlehen in DM	Gebührenanteil in %
0,15	2	7,5
0,25	3	8,3
0,30	5	6,0
0,60	10	6,0
0,90	15	6,0
1,30	20	6,5
1,65	25	6,6
2,--	30	6,6
2,50	50	5,0
3,35	100	3,4
3,90	150	2,6
4,40	200	2,2
5,25	250	2,1
6,50	300	2,1
8,25	400	2,0
10,--	500	2,0

In der grafischen Darstellung dieser Werte zeigt sich folgender Kurvenverlauf:

Gebührenanteil in %

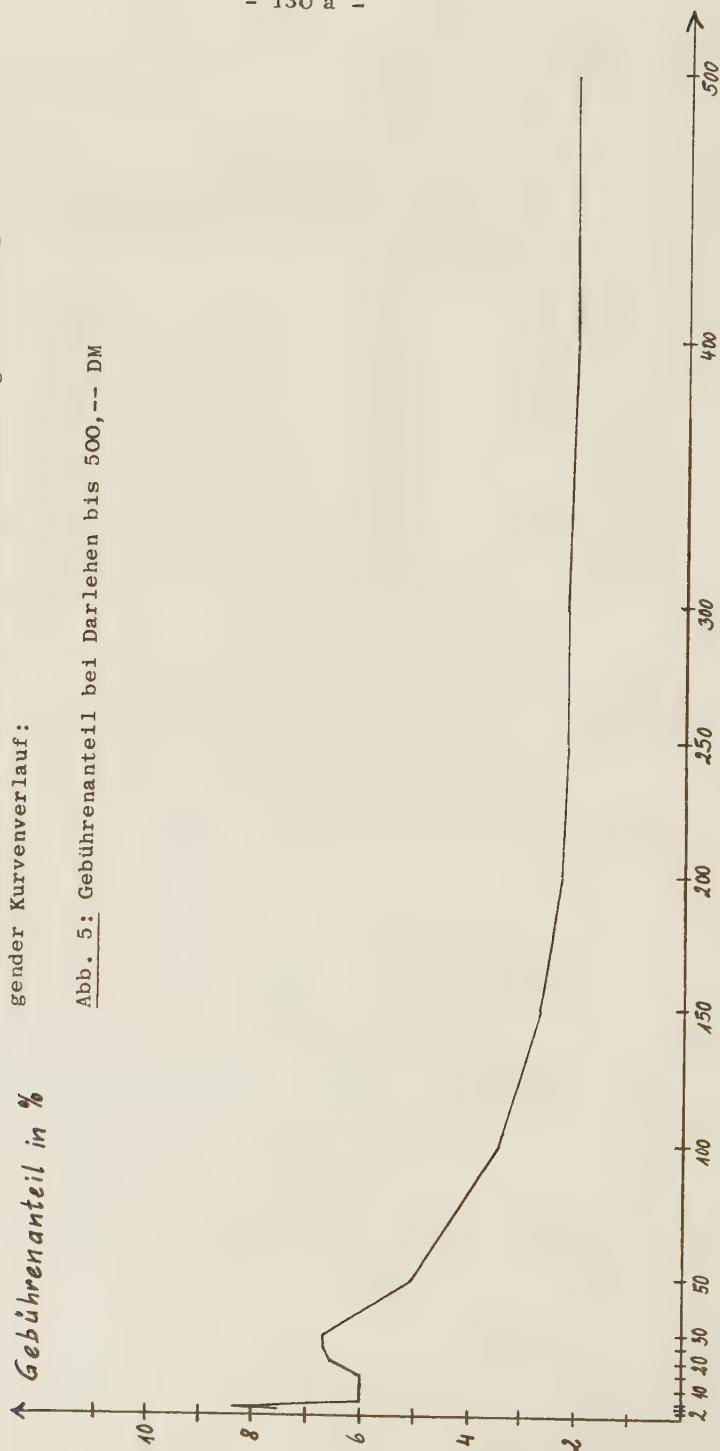


Abb. 5: Gebührenanteil bei Darlehen bis 500,-- DM

Wie zu sehen ist, nimmt der Gebührenanteil für die Kosten des Geschäftsbetriebes mit steigender Darlehenssumme ab. Die Schwankungen im Bereich der 15,-- DM bis 30,-- DM-Darlehen lassen sich durch die dichtere Staffelnung der Darlehenshöhe bis zum Bereich von 30,-- DM erklären. Kontinuierlich ist die Degression bei der weiteren Staffelnung im Darlehensbereich von 30,-- DM bis 200,-- DM, wobei dann bis 500,-- DM eine Nivellierung eintritt. Für den Pfandkreditbetrieb kann hieraus der Schluß gezogen werden, daß - bei rein stückmäßiger Betrachtungsweise - die Darlehen bis 30,-- DM am ehesten die verursachten Kosten des Geschäftsbetriebes decken werden.

b) Die Frage der Aufhebung der Gebührenregelungen

Die Preisreglementierung im Pfandkreditgewerbe erinnert an die über 30 Jahre währenden Zinsregelungen für das Bankgewerbe, wo erst am 1.4.1967 die seit 1965 bestehende Zinsverordnung aufgehoben wurde¹⁾. Durch die Zinsregelungen wurden die Banken u.a. in wesentlichen Bereichen des Aktivgeschäftes in ihrer Preispolitik eingeschränkt; graue Zinsmärkte waren die Folge²⁾.

Es erhebt sich hier die Frage, ob nicht auch zumindest die Gebührenregelungen für das Pfandkreditgewerbe behördlicherseits aufgehoben werden sollten. Zwar ist der Wettbewerb zwischen Pfandkreditbetrieben nicht so stark wie der Bankenwettbewerb, der wohl nicht zuletzt die Aufhebung der Zinsverordnung vertretbar erscheinen ließ. Bei Pfandkreditbetrieben könnten freie Gebührenregelungen sicher zu Preisabsprachen

-
- 1) Vgl. dazu im einzelnen Trommsdorff, Werner, Stichwort "Soll- und Habenzinsabkommen", in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, 3. Aufl., Bd. II, Frankfurt/Main 1967/68, S. 1508 f.
 - 2) Graue Zinsmärkte entstanden vor allem im Passivgeschäft, vgl. Hahn, Oswald, Das absatzpolitische Instrumentarium der Depositenbank, in: Österreichisches Bank-Archiv, 14. Jg., 1966, Heft X, S. 330

führen. Dennoch glauben wir, daß mit der bei uns bestehenden gesetzlichen Regelung gegen den unlauteren Wettbewerb in Verbindung mit den Wuchervorschriften etwaigen Preisabsprachen begegnet werden könnte. Nicht zuletzt könnten Preisauszeichnungspflichten - wie auch im Bankgewerbe - mit zur Markttransparenz beitragen. Überhöhte Gebührensätze hätten zur Folge, daß der potentielle Verpfänder sich anderen Kreditgebern zuwendet, so daß sich hieraus bereits realistische Preisobergrenzen ergäben.

Solange allerdings Zins- und Gebührensätze bis zu einer bestimmten Darlehenshöhe festgesetzt sind, ist eine Preispolitik für Pfandkreditbetriebe in diesem Rahmen sehr stark eingeschränkt. Die noch verbleibenden Möglichkeiten sind im folgenden zu untersuchen.

III. Die verbleibenden Möglichkeiten einer Preispolitik

Das für die Bankwirtschaft erarbeitete preispolitische Instrumentarium beinhaltet im wesentlichen die Alternativen

- (1) Festpreis oder Preisgleitklausel
- (2) Einzelpreise oder ausgleichskalkulierte Preise
- (3) Pauschalpreise oder Preisspaltung, d.h., Politik der Teilpreise.

Für Pfandkreditbetriebe entfallen wegen ihres spezifischen Geschäftes vor allem die preispolitischen Alternativen (1) und (2): Gleitklauseln sind typisch für das langfristige Kreditgeschäft¹⁾, der kurzfristige Pfandkredit bedingt nahezu

1) Wir denken dabei z.B. an die Zinsanpassungsklauseln der Sparkassen und Kreditgenossenschaften im langfristigen Aktivgeschäft, vgl. dazu auch Kittel, Hermann, Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft, Der Wettbewerb zwischen den Hypothekarkreditinstituten in der Wohnungsbaufinanzierung. Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Abteilung A: Wirtschaftswissenschaft, Schriften des Instituts für das Spar-, Giro- und Kreditwesen an der Universität Bonn, hrsg. von Fritz Voigt, Bd. 75, Berlin 1974, S. 116 ff.

die Preiskonstanz. Darüber hinaus schreibt § 10 Abs. 1 Ziff. 1 PfandleihVO ohnehin den Zins von 1 % monatlich vor; Gleitpreise bei den Gebühren jenseits der 500,-- DM-Grenze sind kaum denkbar.

Die universalbanktypische Ausgleichskalkulation scheitert für Pfandkreditbetriebe - entsprechend einer Spezialbank - an dem fehlenden Mehrproduktangebot. Wir hatten festgestellt, daß aus Kundensicht im wesentlichen nur eine Leistung, das Darlehen gegen Faustpfand, absatzfähig ist.

Denkbar wäre hingegen die Zerlegung der Gebühren in Teilpreise. Daneben bieten sich Möglichkeiten der Preispolitik durch die Variation der Preishöhe sowie durch eine entsprechende Taxationspolitik. Eine allgemeine Senkung oder Anhebung des gesetzlich vorgeschriebenen Preisniveaus im Pfandkreditgewerbe wollen wir im folgenden als preispolitische Maßnahme ausklammern: Preissenkungen würden die bei vielen Kleinbetrieben ohnehin schwache Rentabilität weiter gefährden. Preiserhöhungen im gesetzlichen Rahmen hätten eine Ausdehnung des Preisgefälles zu den (subventionierten und daher die gleiche Leistung preisgünstiger anbietenden) öffentlichen Leihhäusern und somit eine Verschärfung der Konkurrenzsituation zur Folge¹⁾. Preiserhöhungen wären wohl auch in einer Zeit der Inflationsbekämpfung gegenüber der zuständigen Behörde kaum durchsetzbar.

a) Variation der Preishöhe

Bei der Variation der Preishöhe müssen wir im Pfandkreditgewerbe zwei Bereiche unterscheiden. Zum einen sind Variationsmöglichkeiten im engen Rahmen der gesetzlichen Preisregelung zu untersuchen, zum zweiten ist der Variationsspielraum im

1) Vgl. Scheytt, Martin, Die Marktsituation des Pfandkredits und die Funktion der Berufsvertretung des Pfandkreditgewerbes, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 5, S. 6

Bereich außerhalb der gesetzlichen Regelungen zu betrachten. Für beide Bereiche gilt, daß der Zins als Preiselement durch die Festsetzung auf 1 % monatlich (§ 10 Abs. 1 Ziff. 1 PfandleihVO) starr ist. Variationsmöglichkeiten beschränken sich folglich auf das zweite Preiselement, die Vergütungen für die Kosten des Geschäftsbetriebes.

1. Variationsmöglichkeiten innerhalb der gesetzlichen Preisregelung

Der Gesetzgeber hat die Gebühren bis zu einem Darlehensbetrag von 500,-- DM nach oben begrenzt. Es wird aber häufig übersehen, daß die vorgeschriebenen Gebührensätze Höchstsätze sind. Demnach steht dem Pfandkreditbetrieb die Möglichkeit offen, in seiner Preispolitik fallweise die Höchstsätze zu unterbieten¹⁾, was allerdings in der Praxis kaum durchgeführt wird. Dadurch werden neben dem Zins auch die Gebührensätze starr und erhalten den Charakter von Festpreisen²⁾.

Wir sind uns darüber im klaren, daß geringere Gebührensätze die Deckung der Kosten des Geschäftsbetriebes und damit die Rentabilität gefährden können. Andererseits haben wir bei der Darstellung der degressiven Gebührenstaffelung (Abb. 5) gesehen, daß bei Darlehen zwischen 15,-- DM und 30,-- DM der Gebührenanteil relativ hoch ist. Hier eröffnet sich unseres Erachtens dem Pfandkredit ein Spielraum für Preisunterbietungen. Voraussetzung wäre eine exakte Kostenrechnung für den einzelnen Betrieb. Wenn man davon ausgeht, daß die Gebühren die Kosten des Geschäftsbetriebes decken sollen und der Zins

1) Die Vollzugsbestimmungen für das Pfandleih- und Pfandvermittlungsgewerbe weisen in Ziff. C. VII. auf die Zulässigkeit von Unterschreitungen der Höchstsätze ausdrücklich hin.

2) Vgl. Scheytt, Martin, Grundsatzfragen zur Gebührengestaltung im Pfandkreditgewerbe, in: Der Pfandkredit, 7. Jg., 1957, Nr. 5, S. 12. Friedrich-Wilhelm Behmenburg (a.a.O., S. 350) spricht in diesem Zusammenhang sogar von einem oligopolistischen Verhalten des gesamten Gewerbes "mit einer fast kartellmäßigen Preisbindung".

die Kapitalrentabilität ergibt¹⁾, so setzt dies eine genaue Berechnung der tatsächlich im Geschäftsbetrieb anfallenden Kosten voraus. Eine derartige Kostenrechnung wäre durchaus durchführbar. Um den einzelnen Pfandkreditbetrieb nicht zu überfordern, könnte z.B. ein Kostenrechnungsschema erarbeitet werden, das die gesamte (und bei allen Pfandkreditbetrieben im wesentlichen gleiche) Geschäftsabwicklung beinhaltet. Auf die besonderen Belange des einzelnen Betriebes wäre das Schema entsprechend zu korrigieren. Neben Erkenntnissen für Rationalisierungsmaßnahmen könnten etwaige Kostenüberdeckungen festgestellt und entsprechende Abschläge vom Gebührenhöchstsatz vorgenommen werden. Die dadurch erreichte Annäherung an die Gebührensätze der öffentlichen Leihhäuser könnte werblich genutzt werden und letztlich zu einer Umsatzsteigerung führen. Es ist nicht einzusehen, warum sich nicht die Erkenntnisse der betriebswirtschaftlichen Kostenrechnung auch erfolgreich auf das Pfandkreditgewerbe übertragen lassen sollten. Wir meinen, daß die fallweise Unterbietung der Gebührensätze - je nach Darlehenshöhe und kostenmäßiger Situation des Einzelbetriebes - als preispolitisches Mittel im Rahmen der gesetzlichen Gebührenregelung in einer Marktstrategie für Pfandkreditbetriebe Berücksichtigung finden müßte.

2. Variationsmöglichkeiten außerhalb der gesetzlichen Preisregelung

Außerhalb der gesetzlichen Regelung, also bei Darlehen über 500,-- DM, unterliegt die monatliche Vergütung der freien Vereinbarung zwischen Pfandkreditbetrieb und Verpfänder. Dieses Recht zur freien Preisvereinbarung - bei nach wie vor starrem Zins - bietet einerseits einen größeren Spielraum zur Preisvariation als im Bereich der gesetzlichen Regelung. Andererseits können hier mehrere Determinanten den Preis beeinflussen: Neben dem Wert des Pfandes ist vor allem die Verhandlungsmacht der Beteiligten zu nennen. Wir werden hierauf

1) So für den Modellfall Scheytt, Martin, Grundsatzfragen ..., a.a.O., S. 11

später noch vertiefend einzugehen haben.

Grundsätzlich könnte die Preisvariation im Bereich der nicht gesetzlich geregelten Gebühren so aussehen, daß der Pfandkreditbetrieb zunächst einen mittleren Prozentsatz vom Taxwert als Gebühr nennt. Nach der Gebührendegression, die wir für die vorgeschriebenen Gebühren ermittelt haben (Abb. 5), bietet sich ein Satz um 2 % bis 3 % an¹⁾. Hiervor wäre dann je nach Verhandlungsmacht des Kunden, nach Wert des Pfandes oder nach Aufwendungen für die Lagerung ein Zu- oder Abschlag vorzunehmen.

Im Gegensatz zu den vorgeschriebenen Gebührenhöchstsätzen, die lediglich Unterbietungen zulassen, ist also der Spielraum für Preisvariationen im Bereich der Darlehen über 500,-- DM entsprechend größer, aber ein angestrebter Preis möglicherweise schwerer durchsetzbar. Eine Preisobergrenze bilden einmal die Vorschriften über Wucher und Sittenwidrigkeit, zum anderen die Preishöhe, die der Verpfänder bereit ist zu tolerieren. Wird diese Grenze überschritten, so wählt der Kunde einen anderen Pfandkreditbetrieb oder bedient sich zur Befriedigung seines Kreditbedarfs einer Alternative zum Ver-satzgeschäft, z.B. der Inzahlunggabe oder des privaten Ver-kaufs des Gegenstandes.

1) Der Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes vertritt die Auffassung, daß der Gebührenanteil bei Darlehen über 500,-- DM 2 % nicht überschreiten solle, um dem degressiven Aufbau der Gebührenstaffelung nicht zu widersprechen, vgl. Struck, Gustav, Das Pfandkreditgewerbe nach Einführung der Mehrwertsteuer, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 4/5, S. 52. Wir meinen, daß auch Überschreitungen der 2 %-Grenze im Einzelfall gerechtfertigt sein können, ohne gleich den Wuchertatbestand zu erfüllen oder dem degressiven Aufbau der Gebührenstaffelung zu widersprechen. Das Gesetz schreibt nicht vor, daß die Degression bei Darlehen über 500,-- DM beibehalten werden muß. Darüber hinaus können sich gerade bei höherwertigen Pfändern besondere Lagerungsprobleme ergeben, die einen höheren Gebührensatz rechtfertigen.

b) Teilpreispolitik

Die Preise für Bankabsatzleistungen - das gilt für Universal- und Spezialbanken gleichermaßen - setzen sich häufig aus verschiedenen Preisbestandteilen zusammen¹⁾. Diese Politik verschleiert einerseits die Markttransparenz des Kreditnehmers und ermöglicht andererseits den Banken eine taktische Vorgehensweise bei Preisverhandlungen dergestalt, daß sie in Teilen dem Kunden entgegenkommen können. Ein derartiges "Prinzip der kleinen Mittel"²⁾ wird erst ermöglicht durch die Aufspaltung einer Gesamtleistung in Teilleistungen, die dann entsprechend mit Teilpreisen versehen werden.

Für den Pfandkreditbetrieb bietet sich die Aufspaltung des Gebührensatzes insofern an, als sich für den Pfandkreditgeber die Absatzleistung "Darlehen gegen Faustpfand" - wie erwähnt - differenzierter darstellt. Die Gebühren sollen die Kosten des Geschäftsbetriebes decken. Die Kosten des Geschäftsbetriebes wiederum werden durch mehrere Vorgänge verursacht. Es ist zu prüfen, welche Teile des Pfandkreditgeschäftes sich mit Preisen versehen lassen. Die Teile müssen vom Kunden, der ja in dem Gesamtvorgang der Geschäftsabwicklung eine Einzelleistung sieht, als selbständige Leistungen akzeptiert werden.

Zur "Teilbepreisung" können vor allem die Pfandannahme, hier besonders die Ausstellung des Pfandschei-

1) Charakteristisch ist die Teilpreispolitik z.B. im Hypothekarkreditgeschäft und im Kontokorrentkreditgeschäft, obwohl bei letzterem eine Tendenz zum Nettopreis besteht, vgl. Kittel, Hermann, a.a.O., S. 81 f. Eine Vielzahl von Teilpreisen nennt Jörg Cramer (Marketing bei Banken, Schriftenreihe "Bank- und Geldmarketing", 3. Aufl. des 1968 erschienenen Titels "Marketing im Bankbetrieb", Frankfurt/Main 1975, S. 36 f.)

2) Diesen Terminus verwendet Hans-Jacob Krümmel, a.a.O., S. 136 für das schrittweise Vorgehen im Preisbereich oder auch grundsätzlich beim Einsatz eines absatzpolitischen Instrumentariums.

nes, sowie die Pfandlagerung herangezogen werden. Es ist auch in anderen Wirtschaftsbereichen durchaus üblich, Bearbeitungsgebühren jeglicher Art in Rechnung zu stellen. Wir meinen daher, daß eine Gebühr für die Ausstellung des Pfandscheines dem Kunden gegenüber zu rechtfertigen sein sollte, zumal auch öffentliche Leihhäuser Pfandscheingebühren verlangen¹⁾.

Teilgebühren für die Pfandlagerung bieten sich geradezu an, da z.B. die pflegegerechte Lagerung von Rauchwaren erheblich höhere Kosten verursacht als das Lagern eines Pfandes, das keiner Pflege bedarf und nur einen geringen Lagerraum in Anspruch nimmt. Auch in diesem Fall gehen die öffentlichen Leihhäuser mit einer entsprechenden Teilpreispolitik voran. Dabei wird sogar innerhalb des Teilpreises nochmals nach verschiedenen Pfändern (z.B. Pelze, sperrige Güter, Teppiche) differenziert²⁾. Das Erfordernis eines Teilpreises für die Pfandlagerung läßt sich gegenüber dem Kunden mit dem Hinweis auf die Pflegebedürftigkeit oder die Sperrigkeit eines Gutes im Einzelfall begründen.

Der Vorteil einer Teilpreispolitik liegt für den Pfandkreditbetrieb in der Möglichkeit der Anwendung des erwähnten "Prinzips der kleinen Mittel". Bei "Großkunden", die ein besonders wertvolles Pfand anbieten und ein dementsprechend hohes Darlehen erhalten, werden die geforderten Gebühren u.U. nicht ohne weiteres durchsetzbar sein. Hier kann der

-
- 1) So stellt z.B. das Leihhaus Nürnberg 0,20 DM Pfandscheingebühr und 0,50 DM Zwischen- und Ersatzscheingebühr in Rechnung (vgl. Satzung für das Leihhaus Nürnberg, Zins- und Gebührensätze, Ziff. 2 und 7).
 - 2) Ziff. 4 der Zins- und Gebührensätze der Satzung des Nürnberger Leihhauses lautet z.B.: Lagergebühr für sperrige Pfandgegenstände und Pelze:
1,-- DM monatlich für Pelze und Pelzmäntel,
1,-- DM monatlich für Klaviere und Motorräder,
1,-- DM monatlich für Teppiche,
0,30 DM monatlich für Fahrräder, Kinder- und Sportwagen.

Pfandkreditbetrieb dem Kunden entgegenkommen, indem er z.B. die - angesichts der Gesamtgebühren geringe - Gebühr für die Ausstellung des Pfandscheines erläßt und damit eine "Gratisleistung" erbringt. "Gratisleistungen werden in der Erwartung angeboten und erbracht, daß sie per Saldo zu einer Erhöhung des Gesamtgewinns ... führen"¹⁾, da sie einen Werbeeffekt beinhalten. Die Wirkung einer Gratisleistung gegenüber dem Kunden ist möglicherweise größer, als wenn von einer Einheitsgebühr ein Abschlag gewährt wird, was zudem noch eher zur Kostenunterdeckung führen kann.

Insgesamt erachten wir die Teilpreispolitik für Pfandkreditbetriebe als eine durchaus erfolgversprechende Maßnahme im Rahmen der Preispolitik.

c) Taxationspolitik als Mittel der Preispolitik

Im Gegensatz zu den Geschäftsbanken, bei denen die Taxationspolitik als Mittel der Preispolitik allenfalls bei der Fixierung von Beleihungssätzen im Rahmen von Wertpapier- und Immobilienbeleihungen eine untergeordnete Rolle spielt, ist die Taxationspolitik als preispolitisches Instrument bei Pfandkreditbetrieben wegen des typischen Geschäftes von größerer Bedeutung.

Für die Preispolitik der Banken prägte Hans-Jacob Krümmel die Begriffe "Preisbezugsbasis" als quantitatives oder qualitatives Merkmal der Bankleistung, das als Anknüpfungspunkt der Preisstellung dienen soll und "Preisähler" als Preishöhe je Zähleinheit der Preisbezugsbasis²⁾. Übertragen auf die Pfandkreditbetriebe würde dies bedeuten, daß von einem konstanten Preisähler ausgegangen werden muß, da dieser mit 1 % Zins monatlich festgeschrieben ist. Die Preisbezugsbasis - hier die jeweilige Darlehenshöhe - hingegen ist variabel.

1) Krümmel, Hans-Jacob, a.a.O., S. 128

2) Vgl. ebenda, S. 45

Sie wird durch die Taxation des Pfandkreditgebers bestimmt. Daher erscheint es zulässig, von der Taxationspolitik als preispolitisches Instrument zu sprechen.

Im einzelnen könnte eine Taxationspolitik so aussehen, daß der Pfandkreditbetrieb grundsätzlich nach Pfandarten differenziert. Dabei bietet sich eine niedrige Beleihung geringwertiger Pfänder (z.B. Textilien) und eine entsprechend höhere Beleihung wertvoller Pfänder (Schmuck, Pelze) an, was bei konstantem Preiszähler per saldo zu höheren Zinserträgen führt. Der geringere oder höhere Wertansatz bezieht sich auf den durchschnittlichen Beleihungswert eines Pfandes, der etwa bei $\frac{1}{3}$ des jeweiligen Marktwertes liegen wird¹⁾.

Die preispolitische Taxation muß im engen Zusammenhang mit der Risikopolitik gesehen werden, da letztlich im Falle einer notwendigen Versteigerung ein Versteigerungserlös zu erzielen ist, der neben dem Darlehensgegenwert und den angefallenen Kosten auch den Erlösanteil des Pfandkreditbetriebes beinhaltet: Vorauszahlungen des Kunden sind nach § 10 Abs. 3 PfandleihVO unzulässig²⁾. Hier wird einmal mehr der Zielkonflikt des Pfandkreditbetriebes zwischen Rentabilitätsstreben durch möglichst hohe Beleihung und damit bei fixem Preiszähler entsprechend hohem Zinsertrag einerseits und Sicherheitsstreben andererseits deutlich. Allerdings wird die Verlustgefahr bei der Höherbewertung wertvollere Pfänder unseres Erachtens dadurch abgeschwächt, als im Versteigerungsfall gerade wertvollere Pfänder eher absetzbar sind als geringwertige Pfänder wie gebrauchte Textilien. Immerhin ist der Versteigerungspreis eines wertvollen Pfandes

1) Andere sehen als durchschnittliche Darlehenshöhe die Hälfte des Großhandelspreises für das jeweilige Pfand, vgl. o.V., Hochkonjunktur in den Leihhäusern, a.a.O., S. 28. Realistisch erscheint ein Satz zwischen 25 % und 35 % des Zeitwertes, vgl. o.V., Aus der Presse: Beim Pfandleiher liegt der Pelz sicher, a.a.O., S. 13

2) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil, a.a.O., S. 682

in der Regel niedriger als der Neu- oder Gebrauchtkauf des gleichen Gegenstandes im Fachhandel.

Um Anhaltspunkte für die Taxationspolitik als Preispolitik zu gewinnen, ließen sich bspw. Kennzahlen aus der Zusammensetzung des Umsatzes nach Pfandarten und der entsprechenden Gliederung der zu versteigernden Pfänder bilden¹⁾. - Letztlich hängt allerdings auch die preispolitische Taxation davon ab, ob der Pfandkreditbetrieb seine Preisvorstellung auf dem Markt durchsetzen kann. Diese Frage ist im folgenden zu erörtern.

IV. Die Durchsetzbarkeit der Preisvorstellungen des Pfandkreditbetriebes auf dem Markt

Die Durchsetzbarkeit der Preisvorstellungen des Pfandkreditbetriebes hängt einmal ab von der Preisempfindlichkeit des Pfandkreditnehmers, zum anderen kann die Verhandlungsmacht von Darlehensnehmer und -geber den Preis beeinflussen. Auch die Preispolitik der Konkurrenz bestimmt möglicherweise die eigene Preispolitik des Pfandkreditbetriebes. Letztlich können die Kapitalbeschaffungskosten Grenzen setzen.

a) Die Preisempfindlichkeit des Pfandkreditnehmers

Da der Zins im Pfandkreditgewerbe mit monatlich 1 % gesetzlich festgeschrieben ist, stellt sich vor allem die Frage, ob der Pfandkreditnehmer hinsichtlich der Gebühren preisempfindlich ist²⁾. Dabei wollen wir die Preisempfindlichkeit differenzieren, und zwar einmal für den Bereich der Darlehen

1) Vgl. Scheytt, Martin, Die Marktsituation des Pfandkredits ..., a.a.O., S. 6

2) Eine Reaktion des Kunden auf die Taxationspolitik des Pfandkreditbetriebes, die die Darlehenshöhe beeinflusst, kann hier ausgeklammert werden. Dies ist unseres Erachtens überwiegend eine Frage der Verhandlungsmacht.

bis 500,-- DM (generelle Preisempfindlichkeit), zum anderen für den Bereich der Darlehen über 500,-- DM (spezielle Preisempfindlichkeit). Unter Preisempfindlichkeit verstehen wir die Reaktion des Pfandkreditnehmers auf Preisschwankungen für den Pfandkredit. Diese Reaktion kann sich in verstärkter (Preissenkung) oder verminderter (Preiserhöhung) Nachfrage nach Pfandkrediten zeigen oder - anders ausgedrückt - die Neigung zu Alternativen des Versatzgeschäftes entsprechend ab- oder zunehmen lassen.

1. Generelle Preisempfindlichkeit

Für die Bankwirtschaft ist in bezug auf den Zins als wichtigsten Bankpreis in verschiedenen Untersuchungen im wesentlichen eine Zinsunempfindlichkeit des Kreditnehmers festgestellt worden¹⁾. Im Pfandkreditgewerbe, wo der Gebührenanteil den Zinsanteil bei den Gesamtkosten für einen Pfandkredit zumindest im Bereich der Darlehen bis 500,-- DM teilweise erheblich übersteigt²⁾, sehen wir für diesen Bereich ebenfalls eine überwiegende Zinsunempfindlichkeit: der Anbieter geringerwertiger Pfänder wird in aller Regel überfordert sein, bei Stellung eines Gesamtpreises den Gebührenanteil herauszufiltern. Bei getrennter Preisstellung (Aufteilung in Zins und Gebühren) kann der Pfandkreditbetrieb auf die gesetzliche Fixierung des Gebührensatzes verweisen und damit den Preis als in der jeweiligen Höhe "notwendig" begründen. Hinzu kommt ein psychologisches Moment: aus Kundensicht wird die Gebühr (z.B. 3,35 DM bei einem Darlehen bis

1) Vgl. dazu im einzelnen z.B. Hahn, Oswald, Die Auswirkungen einer Diskonterhöhung auf die Rentabilität der Unversalbanken, in: Sparkasse, 84. Jg., 1967, Heft 1 und 2, S. 5 ff. und 24 ff.; ders., Die Zinsempfindlichkeit der Kreditnehmer, in: Österreichisches Bank-Archiv, 15. Jg., 1967, Nr. X und XI, S. 390 ff. und 430 ff.; Cramer, Jörg, a.a.O., S. 38

2) Den höheren Gebührenanteil zeigt folgendes Beispiel: Bei einem Darlehen von 10,-- DM dürfen 0,60 DM Gebühren verlangt werden. Dem steht nur ein Zins von 1 % pro Monat = 0,10 DM (bei Ø Laufzeit von drei Monaten = 0,30 DM) gegenüber. Wir sprechen daher auch von Preis- und nicht von Zinsempfindlichkeit des Kreditnehmers.

einschließlich 100,-- DM) als relativ niedrig erachtet; die Effektivbelastung wird sich kaum ein Verpfänder in dieser Darlehenskategorie ausrechnen.

Letztlich bietet sich für geringerwertige Pfänder oft keine Alternative zum Versatzgeschäft, was wiederum die Verhandlungsposition des Verpfänders schwächt. Wir sehen hier bereits die enge Verzahnung zwischen Preisempfindlichkeit und Verhandlungsmacht. Hierauf wird im folgenden noch vertiefend einzugehen sein. Für den Darlehensbereich bis 500,-- DM jedenfalls stellen wir eine generelle Preisunempfindlichkeit fest.

2. Spezielle Preisempfindlichkeit

Für den Bereich der Darlehen über 500,-- DM hingegen wird eher eine Preisempfindlichkeit des Verpfänders gegeben sein. Dafür sprechen im wesentlichen drei Gründe. Zum einen ist bei wertvolleren Pfändern und damit höheren Darlehen der Gebührenanteil an den Gesamtkosten zwar relativ geringer als bei niedrigeren Darlehen. Dennoch ist der absolute Betrag der Gebühr entsprechend höher, was der Darlehensnehmer u.U. eher registriert als den absolut geringeren Gebührenbetrag bei Darlehen unter 500,-- DM. Ein Beispiel soll diese Überlegungen verdeutlichen. Angenommen, ein Pfandkreditkunde erhält nacheinander ein Darlehen über 350,-- DM und eines über 550,-- DM. Dann ergibt sich für die Gebühren folgendes Bild:

Darlehensbereich bis 500,-- DM $\hat{=}$ Bereich genereller Preisunempfindlichkeit		Darlehensbereich über 500,-- DM $\hat{=}$ Bereich spezieller Preisempfindlichkeit
Darlehensbetrag:	350,-- DM	550,-- DM
Gebührenanteil:	8,25 DM (gesetzlich vorgeschrieben)	16,50 DM (frei vereinbar; angenommen werden 3 % vom Darlehensbetrag)

Der Darlehensnehmer wird den absoluten (natürlich auch relativ höheren) Betrag von 16,50 DM eher als Preis "empfinden" als den absoluten Betrag von 8,25 DM, den er als Datum hin-

nehmen könnte.

Einen weiteren Grund für eine Preisempfindlichkeit im Darlehensbereich über 500,-- DM sehen wir darin, daß sich für den Darlehensnehmer in dieser Größenordnung mehrere Alternativen zur Verpfändung bieten, z.B. der kurzfristige Bankkredit. Folglich wird der Darlehensnehmer Preisvergleiche vornehmen und sich möglicherweise die effektiven Kreditkosten alternativ ausrechnen.

Letztlich ist für die Preisempfindlichkeit zu berücksichtigen, daß die Gebühren bei Darlehen über 500,-- DM der freien Vereinbarung unterliegen. Sobald der Verpfänder den ihm vom Pfandkreditgeber angebotenen Preis (Gebühr in Prozent oder als absolute Zahl) nicht widerspruchslos akzeptiert, dokumentiert er durch dieses Verhalten seine Preisempfindlichkeit. Damit kommen wir zur Frage der Verhandlungsmacht der Vertragsparteien, die - wie bereits angedeutet - eng mit der Preisempfindlichkeit verbunden ist.

b) Die Frage der Verhandlungsmacht

Unter Verhandlungsmacht bei Preisverhandlungen im Pfandkreditgeschäft verstehen wir zum einen die Möglichkeit der Vertragsparteien, auf die Höhe des Pfandkreditpreises Einfluß nehmen zu können. Dabei beschränkt sich hier die mögliche Einflußnahme wegen der gesetzlichen Fixierung des Zinses auf die Höhe des Gebührensatzes. Wiederum ist zu trennen zwischen dem Darlehensbereich bis 500,-- DM und dem über 500,-- DM. Zum zweiten bedeutet Verhandlungsmacht im Pfandkreditgewerbe auch die Einflußnahme auf die Darlehenshöhe, die grundsätzlich von der Taxationspolitik des Pfandkreditbetriebes bestimmt wird.

1. Die Verhandlungsmacht im Darlehensbereich bis 500,-- DM

Hans-Jacob Krümmel unterscheidet für die Kreditwirtschaft in Kundengruppen ohne Verhandlungsmacht, mit mäßiger Verhand-

lungsmacht und mit überragender Verhandlungsmacht¹⁾.

Im Pfandkreditgewerbe besteht unseres Erachtens zunächst ein beträchtlicher Bereich, in dem keine oder nur geringe Verhandlungsmacht hinsichtlich des Pfandkreditpreises vorliegt, und zwar sowohl für den Kunden als Pfandkreditnehmer als auch für den Pfandkreditgeber. Es ist dies der Bereich der Darlehen bis 500,-- DM, in dem die Gebühren (als Höchstsätze) vorgeschrieben sind und lediglich einen Preis- und damit Verhandlungsspielraum in die Richtung einer Gebührensenkung bieten. Dadurch ist die Verhandlungsmacht des Pfandkreditgebers nach oben hin begrenzt. Er kann allenfalls den jeweiligen Gebührenhöchstsatz als Optimum versuchen durchzusetzen. Dies wird ihm in aller Regel auch gelingen, da sich der Pfandkreditnehmer in einer noch schwächeren Verhandlungsposition befindet²⁾. Diese Position ist einmal damit zu erklären, daß der Kunde oft die Höchstsätze als Festsätze ansieht, die nicht unterschritten werden (dürfen). Zum zweiten hat der Pfandkreditnehmer im Darlehensbereich bis 500,-- DM oft keine Alternative zum Versatzgeschäft. Allenfalls käme die Versilberung des Gegenstandes als Alternative in Frage. Sie ist jedoch regelmäßig mit Kosten (z.B. für Zeitungsannoncen) für den Verkäufer verbunden, die dann in keiner Relation zum Marktwert des angebotenen geringerwertigen Gegenstandes - und um den handelt es sich im angesprochenen Darle-

1) Vgl. Krümmel, Hans-Jacob, a.a.O., S. 233

2) Man könnte - etwa aus Kundensicht - auch die Auffassung vertreten, in diesem Bereich habe der Pfandkreditgeber überragende Verhandlungsmacht, wenn er die Gebührenhöchstsätze durchsetzen kann. Überragende Verhandlungsmacht des Pfandkreditgebers liegt aber wohl nur dann vor, wenn er nahezu jede Preisvorstellung am Markt durchzusetzen vermag, sofern sie sich im Rahmen des nach den Wuchervorschriften Zulässigen bewegt. Im Darlehensbereich bis 500,-- DM aber sind dem Pfandkreditgeber nach oben hin Grenzen gesetzt, insofern ist auch seine Verhandlungsmacht zumindest begrenzt. Darüber hinaus haben - wie festgestellt - die gesetzlichen Höchstsätze oft den Charakter von Festsätzen, so daß eine Verhandlungsmacht als solche gar nicht ausgeübt wird - es sei denn, der Kunde verlangt Abschläge von den Höchstsätzen.

hensbereich - stehen. Darüber hinaus ist es fraglich, ob überhaupt ein Käuferinteresse für geringerwertige Gegenstände besteht. Durch die nahezu fehlenden Alternativen zum Pfandkreditgeschäft verschlechtert sich also die Verhandlungsposition des Darlehensnehmers.

Das bisher Gesagte gilt nicht nur in bezug auf die Gebührenfrage, sondern auch für die Verhandlungsmacht des Darlehensnehmers hinsichtlich der Darlehenshöhe. In aller Regel hat der Kunde keine Markttransparenz¹⁾ über den tatsächlichen Marktwert seines Pfandes. Er hat lediglich eine Vorstellung über die Höhe des Darlehens, das er erhalten möchte. Hinzu kommt - vor allem bei Kleinkunden mit geringwertigen Pfändern - oft eine finanzielle Notsituation, die dieser Kundenkreis durch einen kurzfristigen Pfandkredit überbrücken will. Dabei scheidet gleichsam der langwierigere Weg der Versilberung als Alternative aus. Der Kunde wird daher zu Zugeständnissen hinsichtlich der Darlehenshöhe bereit sein müssen. Insofern ist hier der Pfandkreditbetrieb in der eindeutig stärkeren Verhandlungsposition.

2. Die Verhandlungsmacht im Darlehensbereich über 500,-- DM

Eine immerhin mäßige Verhandlungsmacht wird der Pfandkreditnehmer im Bereich der Darlehen über 500,-- DM haben. Hier ist zunächst die Gebühr frei vereinbar; der Kunde weiß von vornherein, daß er Verhandlungsmacht besitzt. Er wird folglich den Gebührensatz nicht als Datum sehen. Der Pfandkreditgeber ist seinerseits an höheren Darlehensgewährungen interessiert, da er sich entsprechende Zinserträge erhofft. Auch mindert sich u.U. das Risiko für den Pfandkreditbetrieb, für ein höherwertiges Pfand im Falle einer notwendig werdenden Versteigerung einen zumindest kostendeckenden Versteigerungserlös zu

1) Auf den Zusammenhang zwischen Verhandlungsmacht und Markttransparenz verweist z.B. Hahn, Oswald, Das absatzpolitische Instrumentarium ..., a.a.O., S. 331.

erzielen: höherwertige Pfänder finden leichter dann einen Interessenten, wenn der Neupreis des Gegenstandes für den Ersteigerer zu hoch ist. Dabei kommt es stets auf die Art des Gegenstandes an. Insgesamt wird der Pfandkreditgeber hier eher zu Zugeständnissen sowohl bei der Gebührenfestsetzung als auch bei Festsetzung der Darlehenshöhe durch entsprechende Taxation bereit sein.

Darüber hinaus hat der Darlehensnehmer in gleichem Maße, wie das beschriebene Risiko für den Pfandkreditbetrieb abnimmt, die Chance, alternativ zum Versatzgeschäft durch selbständigen Verkauf seinen Liquiditätsbedarf zu befriedigen. Ein Vorteil bleibt nur die Schnelligkeit der Geschäftsabwicklung im Pfandkreditgewerbe. Es kommt also auf die Dringlichkeit des Kapitalbedarfs an, inwieweit die Versilberung als Alternative für den Darlehensnehmer in Frage steht und so seine Verhandlungsmacht schwächt (dringlicher Kapitalbedarf) oder stärkt (weniger dringlicher Kapitalbedarf - Verkauf bietet sich alternativ an).

Die Alternative der Versilberung entfällt allerdings immer dann, wenn der Verpfänder nicht bereit ist, sich endgültig von einem Gegenstand zu trennen. Bei einer wertvollen Münzsammlung z.B. wird er die zeitlich begrenzte Verpfändung dem Verkauf in aller Regel vorziehen, was wiederum die Verhandlungsposition des Pfandkreditgebers stärkt.

Insgesamt ist für die Frage der Verhandlungsmacht folgendes festzuhalten:

- Im Bereich der Darlehen bis 500,-- DM befinden sich hinsichtlich der Gebühren sowohl Pfandkreditnehmer als auch Pfandkreditgeber in schwacher Verhandlungsposition. Hinsichtlich der Festsetzung der Darlehenshöhe in diesem Bereich hat der Darlehensnehmer kaum Verhandlungsmacht, der Pfandkreditbetrieb kann hier nahezu die Darlehenshöhe diktieren.
- Im Bereich der Darlehen über 500,-- DM hat der Darlehens-

nehmer zwar keine überragende, jedoch zumindest eine mäßige Verhandlungsmacht. Der Pfandkreditbetrieb wird gegebenenfalls Zugeständnisse sowohl bei den Gebühren als auch bei der Taxation machen. Dabei kommt es vor allem auf die Art des (höherwertigen) Pfandes an.

c) Grenzen der Preispolitik durch die Konkurrenz

Preisober- und Preisuntergrenzen bestimmen sich nicht nur durch die Verhandlungsmacht der Vertragsparteien, sondern werden auch durch das preispolitische Verhalten der Konkurrenz des einzelnen Pfandkreditbetriebes beeinflusst.

Wichtigste Konkurrenten im Preisvergleich sind einmal die privaten Pfandkreditbetriebe untereinander sowie private und öffentliche Pfandkreditbetriebe (Ebene der horizontalen Konkurrenz). Zum zweiten könnte auf der Ebene der vertikalen Konkurrenz theoretisch vor allem der Bankpreis für kurzfristige Kredite die Preispolitik eines Pfandkreditbetriebes beeinflussen. Da jedoch die Kreditangebote der Bank völlig anders strukturiert sind als der Pfandkredit (Darlehen gegen Faustpfand), erscheint es zweifelhaft, daß sich der Pfandkreditbetrieb an den Bankpreisen für kurzfristige Kredite orientieren wird. Hinzu kommt, daß die Bankpreise in der Regel erheblich unter dem Pfandkreditpreis liegen¹⁾. Ein echter Preiswettbewerb zwischen Pfandkredit und Bankkredit scheitert, weil der Pfandkreditbetrieb aus Rentabilitätsgründen bereits auf den Versuch verzichten muß, den Bankpreis zu unterbieten. Damit soll nicht gesagt sein, daß keine Konkurrenz zwischen beiden Kreditarten besteht. Sie spielt sich lediglich auf einer anderen Ebene, z.B. der des Qualitätswettbewerbs, ab.

Preisgrenzen können folglich allenfalls durch Anbieter der gleichen Leistung bestimmt werden und dies auch nur, wenn

1) Vgl. dazu unsere Ausführungen im Rahmen der Konkurrenzsituation, S. 73 ff.

sich die Konkurrenten (andere private und öffentliche Pfandkreditbetriebe) am selben Standort¹⁾ mit dem zu betrachtenden Pfandkreditbetrieb befinden²⁾.

1. Der Einfluß von Anbietern der gleichen Leistung

Wie wir bereits feststellten, werden im Pfandkreditgewerbe im Bereich der gesetzlich vorgeschriebenen Gebühren³⁾ die als Höchstsätze bezeichneten Gebühren regelmäßig von den privaten Pfandkreditbetrieben als Festpreise angesehen. In diesem Bereich der Darlehen bis 500,-- DM wird sich das private Pfandkreditgewerbe mithin in keinem Preiswettbewerb befinden und folglich eine gegenseitige Beeinflussung der Preisgrenzen nicht vorliegen. Es ist allerdings der Fall denkbar, daß ein Pfandkreditbetrieb von dem Festpreisschema abgeht und damit für andere Betriebe neue Preisgrenzen vorgibt. Folgen diese dem Beispiel, so laufen die beteiligten Unternehmungen Gefahr, in einen ruinösen Preiswettbewerb zu verfallen. Veranlassung für Unterbietungen des Gebührenhöchstsatzes könnte z.B. die Konkurrenzsituation mit öffentlichen Leihhäusern sein, die - weil teilweise subventioniert - entsprechend niedrigere Gebührensätze anbieten.

Ebenso können private Pfandkreditbetriebe untereinander sowie öffentliche gegenüber privaten Betrieben für den Bereich der frei zu vereinbarenden Gebühren Preisobergrenzen setzen.

-
- 1) Als Standort wollen wir hier den Bereich verstehen, in dem sich aus Kundensicht ein Abwandern von einem Pfandkreditbetrieb zu einem anderen privaten oder öffentlichen Pfandkreditbetrieb noch lohnt, also keine Hindernisse wie zu große Entfernung vom Wohnsitz etc. entgegenstehen.
 - 2) Bei fehlender Konkurrenz hat der Pfandkreditbetrieb unter Berücksichtigung der Verhandlungsmacht des Kunden entsprechend autonome Möglichkeiten der Preispolitik.
 - 3) Der Zins als Preiselement kann hier wiederum vernachlässigt werden, da er für das private Pfandkreditgewerbe mit 1 % monatlich festgeschrieben ist, was Zinsvariationen ausschließt.

Dabei ist wiederum zu beachten, daß die Rentabilitätsschwelle durch Preissenkungen nicht unterschritten wird.

2. Die Markttransparenz des Pfandkreditnehmers

Letztlich sind die Fragen, ob die Konkurrenz Preisgrenzen setzen kann und inwieweit der Darlehensnehmer Verhandlungsmacht hat, abhängig von der Markttransparenz des Kunden. Solange der Kunde keine Preisvergleiche vornimmt bzw. mangels Information nicht vornehmen kann, wird er eher bereit sein, auch höhere Preise zu akzeptieren. Zwar ist der Pfandkreditbetrieb gem. § 12 PfandleihVO verpflichtet, einen Abdruck der Verordnung in seinen Geschäftsräumen auszuhängen, jedoch beinhaltet diese Verordnung nur den Zinssatz, nicht aber die Gebührensätze. Selbst wenn auch die Gebührensätze veröffentlicht werden - und davon ist auszugehen - so beschränken sich die Angaben und damit grundsätzlich die Markttransparenz des Kunden auf die gesetzlich vorgeschriebenen Gebühren. Insgesamt also erachten wir die Markttransparenz des Pfandkreditnehmers als relativ schwach, wenn sich auch der Verpfänder höherwertiger Gegenstände noch am ehesten um Preisvergleiche bemühen wird. Damit ist auch der Einfluß der Konkurrenz auf Preisgrenzen als gering zu werten. Allenfalls kann eine Orientierung an der Preispolitik der Konkurrenz dann notwendig werden, wenn mehrere Pfandkreditbetriebe örtlich dicht beieinander liegen. Dies war in der Vergangenheit vor allem in Großstädten anzutreffen¹⁾. In dem Maße, wie die Zahl der Pfandkreditbetriebe abnimmt, mindert sich entspre-

1) Wir denken z.B. an Berlin und Hamburg, die stets als Hochburgen des Pfandkreditgewerbes galten. So waren von 93 Mitgliedern des Zentralverbandes des Pfandkreditgewerbes 1974 allein 23 Mitglieder in Berlin und 27 Mitglieder in Norddeutschland ansässig, vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes für 1973/74, a.a.O., S. 4.

chend der Einfluß der Konkurrenz.

d) Der Einfluß der Kapitalbeschaffungskosten auf die Preispolitik

Betrachten wir die Kapitalbeschaffungskosten als Einflußfaktor, so ist einmal mehr zu beachten, daß nur die Gebühren (teilweise) flexibel sind und somit nur sie von der Höhe der Kapitalbeschaffungskosten beeinflußt werden können. Der Zins hingegen ist festgeschrieben. Es entfällt beim Zins also die Möglichkeit der Weitergabe steigender Kapitalbeschaffungskosten an den Kunden.

Wie bei der Erörterung von Möglichkeiten der Kreditfinanzierung zu sehen war, ist der Bankkredit für den Pfandkreditbetrieb zur Zeit die gängigste und oftmals einzige Finanzierungsmöglichkeit. Steigende Bankzinsen bedeuten folglich für den Pfandkreditbetrieb erhöhte Kapitalbeschaffungskosten. Damit wird die Bereitschaft des Pfandkreditbetriebes, im Darlehensbereich bis 500,-- DM von den Gebührenhöchstsätzen abzuweichen, weiter abgeschwächt. Im Darlehensbereich über 500,-- DM zeigen die Kapitalbeschaffungskosten eine Preisuntergrenze auf, die der Pfandkreditbetrieb bei Gebührenverhandlungen nur dann unterschreiten wird, wenn der Zinserlös - z.B. bei einem sehr wertvollen Pfand - die Differenz zwischen kostendeckender Gebühr und Mindergebühr ausgleichen kann.

Eine Weitergabe gestiegener Fremdkapitalkosten an den Kunden ist also allenfalls im Darlehensbereich jenseits der 500,-- DM-Grenze möglich. Es wird auf den Einzelfall ankommen, inwieweit der Kunde bereit ist, diese Kostenüberwälzung zu tolerieren. Dabei ist wiederum die Darlehenshöhe (Art und Wert des Pfandes) und hieraus resultierend die Verhandlungsmacht der Vertragsparteien ausschlaggebend.

V. Zusammenfassung der Ergebnisse für eine Preispolitik

Wir hatten festgestellt, daß sich der Pfandkreditpreis aus zwei wesentlichen Preiselementen zusammensetzt, dem Zins und der Vergütung für die Kosten des Geschäftsbetriebes. Da der Zins gesetzlich festgeschrieben ist (konstanter Preiszähler), muß sich eine Preispolitik auf die Variation der Gebührensätze beschränken. Dabei sahen wir die Möglichkeit, bei Darlehen bis 500,-- DM vom derzeitigen Höchstsatz = Festsatz-Prinzip abzugehen, indem der in diesem Bereich vorgeschriebene Höchstsatz fallweise unterboten wird. Dies gilt vor allem für den Darlehensbereich von 15,-- DM bis 30,-- DM. Über den Bereich von 500,-- DM hinaus sind die Gebühren frei vereinbar.

Möglichkeiten einer Teilpreispolitik bestehen insofern, als der Pfandkreditbetrieb Teilpreise für den Pfandschein und die Pfandlagerung in Rechnung stellen könnte, um dann mit dem "Prinzip der kleinen Mittel" im einzelnen eine Preispolitik zu betreiben. - Als weitere, besonders pfandkreditspezifische Maßnahme, sprachen wir die Taxationspolitik an, wobei der Zielkonflikt zwischen Rentabilitäts- und Sicherheitsstreben deutlich wurde.

Grenzen der Preispolitik ergaben sich durch die Verhandlungsmacht des Verpfänders, die er in mäßigem Umfang bei höherwertigen Pfändern ausüben könnte. Weitere Preisgrenzen kann die Konkurrenz setzen, wenn sie sich an einem Standort befindet. Diese Einflußmöglichkeit wird durch die geringe Markttransparenz des Pfandkreditnehmers sowie durch die breite regionale und überregionale Streuung der Pfandkreditbetriebe abgeschwächt. Einflüsse durch die Kapitalbeschaffungskosten sind bei den (frei vereinbarungsfähigen) Gebühren denkbar, wobei im Einzelfall wieder die Verhandlungsmacht der Parteien ausschlaggebend sein wird.

Insgesamt beschränkt sich der preispolitische Spielraum der Pfandkreditbetriebe im wesentlichen auf den Darlehensbereich

über 500,-- DM, wie Tab. 9 zeigt. Dabei können Preisempfindlichkeit und Verhandlungsmacht des Kunden den Preis im Bereich über 500,-- DM am ehesten beeinflussen.

Tab. 9: Der preispolitische Spielraum der Pfandkreditbetriebe in Abhängigkeit der Darlehensbereiche bis 500,-- DM und über 500,-- DM		
Preispolitische Maßnahmen und Kriterien	Bereich bis 500,-- DM	Bereich über 500,-- DM
Variation der Preishöhe	nur Gebührensensung	mittlerer Gebührensatz + Zuschlag oder ./. Abschlag
Teilpreispolitik	Teilpreise für Pfandschein und Lagerung	
Taxationspolitik	niedrige Beleihung geringwertiger Pfänder	höhere Beleihung wertvollerer Pfänder
Preisempfindlichkeit	generelle Preisunempfindlichkeit	gewisse Preisempfindlichkeit
Verhandlungsmacht des Kunden	keine	mäßige

Wenn wir uns abschließend vergegenwärtigen, daß der durchschnittliche Darlehensbetrag im Pfandkreditgewerbe bei etwa 100,-- DM pro Pfand liegt, so wird deutlich, daß die Preispolitik der Pfandkreditbetriebe als marktstrategisches Mittel auf einen engen Kundenkreis (wenige Anbieter höherwertiger Pfänder über 500,-- DM) beschränkt ist.

C. Qualitätspolitik

Die Qualitätspolitik ist neben der Preispolitik eines der wichtigsten und ausbaufähigsten marktpolitischen Instrumente. Hier wird der Unternehmer in aller Regel nicht durch gesetzliche Vorschriften in seiner Entfaltung eingeschränkt. Durch Qualitätsänderungen bei bestehenden Produkten und durch Einführung neuer Ideen hat er die Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben und damit eine aktive Konkurrenzpolitik zu betreiben.

Wir wollen zunächst den Begriff der Qualitätspolitik kurz klären. Im Anschluß daran sind die grundsätzlichen Probleme aufzuzeigen, denen sich das Pfandkreditgewerbe - besonders im Gegensatz zum Bankgewerbe - bei einer Qualitätspolitik gegenüber sieht. Sodann werden die Möglichkeiten einer Qualitätspolitik für das Pfandkreditgewerbe im einzelnen erörtert.

I. Der Begriff der Qualitätspolitik

Über den Begriff der Qualität eines Produktes gibt es verschiedene wissenschaftstheoretische Abhandlungen, auf die wir hier im einzelnen nicht eingehen wollen¹⁾. Wir sind der Auffassung, daß ein allgemein gültiger Begriff, der die Qualität eines Produktes kennzeichnet, ohnehin schwer zu prägen ist, da regelmäßig die subjektive Wertvorstellung des Kunden - hier des Pfandkreditnehmers - die Qualität bestimmen wird²⁾. Eberhard Aust bezeichnet die Qualität eines Produktes entsprechend als "Ausdruck des Wertes, den alle auf dem Markt vorhandenen Nachfrager einem Produkt zu-

1) Vgl. dazu statt vieler Kawlath, Arnold, Theoretische Grundlagen der Qualitätspolitik, Wiesbaden 1969, S. 16 ff., wo das Schrifttum ausführlich diskutiert wird.

2) So im Ergebnis auch Kawlath, Arnold, a.a.O., S. 18

ordnen"¹⁾.

Zur Qualitätspolitik²⁾ rechnen wir im weitesten Sinne alle Maßnahmen des Pfandkreditbetriebes, die aus Kundensicht die Absatzleistung "Pfandkredit" qualitativ verbessern bzw. den Pfandkreditbetrieb als solchen attraktiver erscheinen lassen. Es sind dies also die beiden großen Bereiche der Sortiments- und der Absatzpolitik. Hinzu kommt die Taxationspolitik als pfandkreditspezifische qualitätspolitische Maßnahme³⁾.

Die Preispolitik der Pfandkreditbetriebe beschränkt sich auf die preisliche Beeinflussung der Absatzleistung "Pfandkredit". Demgegenüber soll die Qualitätspolitik sowohl auf diese Absatzleistung (produktbezogen) als auch auf den Pfandkreditbetrieb selbst (betriebsbezogen) wirken. Die Grenze zwischen Preispolitik und Qualitätspolitik ist allerdings oft fließend, da der Preis aus Kundensicht auch als Qualitätsmerkmal gewertet werden kann.

Im folgenden soll - um Interdependenzen in der Erörterung

-
- 1) Aust, Eberhard, Der Wettbewerb in der Bankwirtschaft, Grundzüge und Anregungen für eine allgemeine Theorie, Frankfurt/Main 1963, S. 90. Lawrence Abbott bezieht den Qualitätsbegriff auf alle qualitativen Elemente eines Produkts wie Größe, Gestalt, Material, vgl. Abbott, Lawrence, Qualität und Wettbewerb. Ein Beitrag zur Wirtschaftstheorie, München 1958, Übersetzung der amerikanischen Originalausgabe "Quality and Competition", An Essay in Economic Theory, New York 1955 von Norbert Lochner. Abbott differenziert weiter in horizontale Qualitätsunterschiede (basierend auf persönlichen Präferenzen der Nachfrager) und vertikale Qualitätsunterschiede (z.B. höhere und niedrigere Qualität), vgl. ebenda, S. 147.
 - 2) Das Schrifttum spricht in diesem Zusammenhang auch von Qualitätswettbewerb, so z.B. Abbott (a.a.O., S. 144) und Aust (a.a.O., S. 89).
 - 3) Wir hatten die Taxationspolitik bereits als preispolitisches Instrument kennengelernt. Gleichzeitig aber kann die Höhe einer Taxation aus Kundensicht als Qualitätsmerkmal gewertet werden. Insofern hat die Taxationspolitik in unserer Gesamtbetrachtung eine Doppelfunktion.

zu vermeiden - der Preis als Gegenstand einer qualitätspolitischen Maßnahme ausgeklammert werden.

II. Probleme einer Qualitätspolitik im Pfandkreditgewerbe

Besondere Probleme für eine Qualitätspolitik im Pfandkreditgewerbe ergeben sich durch Vorurteile gegenüber diesem Gewerbebezweig, durch den Kundenkreis und durch die Betriebsgröße.

a) Probleme durch Vorurteile

Bei der Erörterung des Ansehens des Pfandkreditgewerbes seitens der Öffentlichkeit ist in zweifacher Weise zu differenzieren. Zum einen unterscheiden wir in generelle Vorurteile gegenüber dem Pfandkreditgewerbe schlechthin im Gegensatz zu speziellen Vorurteilen, die sich auf einzelne Vorgänge der Geschäftsabwicklung beziehen. Eine zweite Differenzierung erfolgt durch die Aufteilung der Meinungsbildenden in Kunden und Nichtkunden eines Pfandkreditbetriebes.

1. Generelle Vorurteile

Die generellen Vorurteile bilden die weitaus wichtigste Gruppe der Vorurteile. Es ist deshalb hier sinnvoll, die Unterscheidung in Meinungen von Kunden und Nichtkunden zu treffen¹⁾.

1) Die folgenden Ausführungen stützen sich weitgehend auf die Marketing-Analyse Pfandkredit des Instituts für Marketing, Dietzenbach, aus dem Jahre 1970, vgl. Flögel, Herbert, a.a.O., S. 22 ff. Wir meinen, daß diese Studie nach wie vor als repräsentativ anzusehen ist, da in den vergangenen Jahren ein durchgreifender Umschwung der öffentlichen Meinung zum Pfandkreditwesen nicht stattgefunden haben dürfte.

aa) Meinung von Kunden

Die Umfrage eines Marketing-Instituts ergab zusammenfassend, daß der Pfandkreditkunde den Pfandkreditbetrieb als "notwendige Einrichtung für bestimmte Bevölkerungsgruppen in Gegenwart und Zukunft"¹⁾ ansieht, gewissermaßen als "Bank des kleinen Mannes"²⁾. Der Kunde steht dem Pfandkredit insgesamt positiv gegenüber. Es besteht aber dennoch eine gewisse Scheu davor, als Pfandkreditkunde von Außenstehenden "erkannt" und als minderwertig oder nicht kreditwürdig abqualifiziert zu werden³⁾.

Der Pfandkreditkunde hat selbst also gegenüber dem Pfandkreditbetrieb keine Vorurteile. Er schätzt vielmehr die Vorteile des Pfandkredits wie Schnelligkeit der Geschäftsabwicklung, wenig Formalitäten und günstige Schalteröffnungszeiten⁴⁾. Der Kunde wird aber offenbar durch die Vorurteile anderer an der Weitergabe seiner positiven Erkenntnisse gehindert.

bb) Meinung von Nichtkunden

Als Nichtkunden des Pfandkreditgewerbes haben wir zwei Personengruppen zu unterscheiden. Zum einen ist dies der Personenkreis, der von der soziologischen Struktur her als potentieller Pfandkreditnehmer in Frage käme⁵⁾, der bisher

1) Flögel, Herbert, a.a.O., S. 55

2) So die vielfache Bezeichnung, vgl. o.V., Die "Berge des Mitleids", in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 5. Jg., 1952, Nr. 12, S. 304.

3) Dies ist noch eine harmlose Umschreibung für die Bezeichnungen, die Teile der Öffentlichkeit dem Pfandkreditnehmer geben, vgl. z.B. Flögel, Herbert, a.a.O., S. 52 f.

4) Vgl. ebenda, S. 22 f.

5) Wir werden den (aktuellen und potentiellen) Kundenkreis im Anschluß an diese Ausführungen noch näher erläutern.

aber noch nicht als Kunde aufgetreten ist¹⁾. Davon zu trennen sind die Teile der Bevölkerung, die ohnehin kaum einen Pfandkredit aufnehmen würden, sei es wegen bestimmter Vorurteile, sei es, weil ihr Kreditbedarf ausschließlich vom Geschäftsbankensystem gedeckt wird. Den letzteren Personenkreis können wir in unserer Betrachtung ausklammern: ihn für das Pfandkreditgewerbe zu akquirieren, wird nahezu unmöglich sein.

Der potentielle Pfandkreditkunde hat im Gegensatz zum aktuellen Kunden in aller Regel erhebliche Vorurteile gegenüber dem Pfandkreditwesen. Er betrachtet die Inanspruchnahme eines Pfandkredits als sozial abwertend und befürchtet, als Kunde mit dem schlechten Ruf des Pfandkredits identifiziert zu werden²⁾. Dennoch ist auch dieser Personenkreis grundsätzlich vom Nutzen des Pfandkredits überzeugt, er lehnt es aber aus Statusgründen ab, einen Pfandkredit in Anspruch zu nehmen. Dies zeigt sich deutlich daran, daß diese Gruppe der Nichtkunden den Pfandkreditbetrieb überwiegend als schäbig, primitiv und gewöhnlich bezeichnet³⁾.

Es ist also vor allem der potentielle Pfandkreditkunde, dessen Vorurteile es auszuräumen gilt. Dabei muß es das Ziel des Pfandkreditbetriebes sein, die "Handlungsbarrieren"⁴⁾ abzubauen und sich das Vertrauen dieses Personenkreises zu erwerben. Als (aktuelle) Kunden würden sie vorraussichtlich ihre Vorurteile nach und nach überwinden. Welche Maßnahmen der Pfandkreditbetrieb dabei ergreifen könnte, wird im Rahmen der Absatzpolitik aufzuzeigen sein.

1) Vgl. Flögel, Herbert, a.a.O., S. 24

2) Vgl. ebenda, S. 27

3) Vgl. ebenda, S. 53

4) So bezeichnet Herbert Flögel (a.a.O., S. 27) treffend die Scheu vor dem Pfandkredit.

2. Spezielle Vorurteile

Die speziellen Vorurteile beziehen sich - wie bereits kurz angedeutet - auf Einzelvorgänge bei der Abwicklung des Pfandkreditgeschäfts. Dabei sind es überwiegend die Nichtkunden, die derartige Vorurteile hegen. Gerade sie haben hinsichtlich der Pfandkreditabwicklung erhebliche Informationslücken¹⁾.

Zum einen vertreten Nichtkunden oft die Auffassung, daß der Pfandkreditbetrieb nur deshalb niedrige Beleihungsquoten wählt, um später im Falle der Nichteinlösung des Pfandes hohe Versteigerungsgewinne zu erzielen. Eng hiermit verbunden ist die Vorstellung, der Pfandkreditbetrieb dürfe einen Mehrerlös aus einer Versteigerung selbst einbehalten²⁾. Auch wird teilweise die Zuverlässigkeit des Schätzungsvermögens der Taxatoren angezweifelt. Weiter wird von der falschen Vorstellung ausgegangen, daß nur Kleinkredite im Pfandkreditbetrieb erhältlich sind³⁾.

Wir sehen, daß sich hier Vorurteile mit unzulänglichen oder falschen Informationen der Nichtkunden vermischen. Hier muß das Pfandkreditgewerbe notwendig mit Maßnahmen zur Informationsverbesserung ansetzen.

Vorurteile genereller und spezieller Art sowie Informationsmängel sind also vor allem bei den Nichtkunden erheblich. Letztlich - und das sollte an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben - muß aber auch das Pfandkreditgewerbe selbst darauf achten, daß der Ruf des gesamten Gewerbes in der Öffent-

1) Infolgedessen erübrigt sich hier auch die Einteilung in Kunden und Nichtkunden: Der Kunde ist in aller Regel mit der Geschäftsabwicklung und seinen Rechten und Pflichten als Pfandkreditnehmer vertraut.

2) Vgl. Wehrmann, Hansjürgen, a.a.O., S. 47

3) Vgl. Flögel, Herbert, a.a.O., S. 38

lichkeit sich nicht durch unseriöse Geschäftspraktiken einiger weniger Außenseiter des Gewerbes verschlechtert¹⁾. In derartigen Fällen hat sich das Pfandkreditgewerbe in aller Deutlichkeit von diesen Unternehmungen zu distanzieren.

b) Der Kundenkreis

Durch die Einführung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs für nahezu alle Bevölkerungsgruppen und die damit zwangsläufig verbundenen Kontoverbindungen ist es dem Bankensystem gelungen, die überwiegende Zahl der Berufstätigen als Bankkunden zu gewinnen. Demgegenüber hat der Pfandkreditbetrieb das Problem, nur einen bestimmten Bevölkerungskreis anzusprechen.

Wir versuchen im folgenden aufzuzeigen, welcher Nachfragerkreis als aktueller Pfandkreditkunde bereits besteht und welcher Kreis zum potentiellen Kunden gerechnet werden könnte. Diese Differenzierung ist für die Qualitätspolitik erheblich: die qualitätspolitischen Maßnahmen müssen so ausgerichtet sein, daß einerseits der potentielle Kunde angesprochen wird, andererseits aber der aktuelle Kunde erhalten bleibt.

1. Der aktuelle Kundenkreis

Das Pfandkreditgewerbe betont stets, daß sich die Pfandkreditkunden aus allen Bevölkerungsschichten zusammensetzen²⁾. Dies ist sicher grundsätzlich richtig. Dennoch kann nicht

1) Wir erwähnen als Beispiel den Fall einer Teppichversteigerung großen Stils, die unter dem Deckmantel einer Versteigerung aus Pfandkreditgeschäften offensichtlich nur dem Absatz von Handelswaren dienen sollte, vgl. Schmidt, Alfred, Formell richtig ..., a.a.O., S. 12

2) Vgl. z.B. Friedmann, Florentine, a.a.O., S. 15; o.V., Hochkonjunktur in den Leihhäusern, a.a.O., S. 28

übersehen werden, daß nach wie vor die Mehrzahl der Pfandkreditnehmer Arbeiter, kleinere Angestellte sowie Rentner¹⁾ und Hausfrauen sind²⁾, also nur ein begrenzter Personenkreis angesprochen wird. Hieraus resultiert auch eine bestimmte (recht hohe) Altersstruktur der Pfandkreditnehmer. Die Folge ist, daß im Zeitablauf aus Altersgründen ein Teil der traditionellen Pfandkreditkunden verlorenght und damit insgesamt ein Rückgang des Versatzgeschäfts korreliert³⁾, soweit nicht ein neuer Kundenkreis erschlossen werden kann.

2. Der potentielle Kundenkreis

Es ist dem Pfandkreditgewerbe in den letzten Jahren gelungen, neben der erwähnten traditionellen Kundschaft auch den sog. "unselbständigen Mittelstand"⁴⁾ vereinzelt für den Pfandkredit zu gewinnen. Dazu zählt vor allem die Gruppe der gehobenen Facharbeiter sowie ein größerer Angestelltenkreis⁵⁾. Hier ist unseres Erachtens noch ein erhebliches Kundenpotential vorhanden, das gezielt zu werben wäre.

-
- 1) Der Anteil der Rentner ist allerdings seit Einführung der Rentenreform rückläufig, vgl. Einecke, Hans-Werner, Wer sind heute die Kunden der Leihhäuser?, in: Die Welt vom 13.9.1968, S. 14, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 4/5, S. 60.
 - 2) Vgl. Behmenburg, Friedrich-Wilhelm, a.a.O., S. 348; Pfeifer, Günter, a.a.O., S. 37
 - 3) Vgl. Paasch, Hans-Heinrich/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes für 1970/71, a.a.O., S. 14. Die Fragebogenaktion eines Mitgliedbetriebes des Zentralverbandes ergab für das Geschäftsjahr 1971/72 ein Durchschnittsalter der Kunden von 36,5 Jahren (vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes für 1971/72, a.a.O., S. 2). Sicher ist diese Umfrage nicht repräsentativ, sondern nur für den Einzelbetrieb aufschlußreich. Wir meinen, daß im Bundesdurchschnitt die Altersstruktur eher noch höher anzusetzen ist.
 - 4) Frickhöffer, Wolfgang, Aktuelle Fragen der Konjunkturpolitik, a.a.O., S. 38
 - 5) Vgl. ebenda, S. 38

Eine weitere Gruppe potentieller Kunden bildet neben dem unselbständigen Mittelstand der selbständige Mittelstand wie kleinere und mittlere Handels- und Handwerksbetriebe. Vor allem größere Pfandkreditbetriebe verzeichnen in zunehmendem Maße Versatzgeschäfte mit Juwelieren, Kürschnern oder gerade in der Rezession auch mit Handwerksbetrieben und Bauunternehmen, die kurzfristige Liquiditätsengpässe mit dem Pfandkredit überbrücken¹⁾. Auch diese Zielgruppe müßte vom Pfandkreditgewerbe unmittelbar angesprochen werden²⁾, indem sich der Pfandkreditbetrieb etwa als "zweite Bankverbindung" darstellt.

Es ist also festzuhalten, daß grundsätzlich dem Pfandkreditgewerbe nur ein beschränkter aktueller Kundenkreis zur Verfügung steht. Es besteht aber in den mittleren Einkommensgruppen der Arbeitnehmer sowie in der Gruppe der mittelständischen Unternehmen noch ein Kundenpotential, das durch eine entsprechende Qualitätspolitik zu aktivieren ist. Dies aber stellt nicht zuletzt auch ein Problem der Größe des Pfandkreditbetriebes dar, auf das im folgenden kurz eingegangen werden soll.

c) Probleme durch die Betriebsgröße

Qualitätspolitische Maßnahmen - denken wir nur an den Einsatz von Werbemitteln - sind oft kostenintensiv. Da die Mehrzahl der Pfandkreditbetriebe als Familienkleinbetrieb geführt wird, sind sie mit kostenintensiven qualitätspolitischen Einzelmaßnahmen in aller Regel überfordert. Dies gilt besonders für die Imagepflege durch Werbung sowie durch an-

1) Vgl. Scharnitzky, Ralf, a.a.O., S. 13; o.V., Boom bei Leihhäusern ..., a.a.O., S. 33

2) Bei der Zielgruppenbildung im einzelnen kann sich das Pfandkreditgewerbe an den Marktaufteilungskriterien des Bankgewerbes grob orientieren, vgl. dazu Betsch, Oskar, Bankaußendienst, Schriftenreihe Bank- und Geldmarketing, Frankfurt/M. 1976, S. 68 ff.

sprechende Geschäftsräume. Dabei sind gerade bauliche Veränderungen oft notwendig, aber kostspielig. Es ist zu fragen, wie das Problem der Betriebsgröße als negativer Einflußfaktor der Qualitätspolitik überwunden werden könnte. Maßnahmen wie Konzentration und/oder Kooperation im Pfandkreditgewerbe bieten sich an¹⁾.

1. Konzentration im Pfandkreditgewerbe

Im Bereich der Bankwirtschaft spricht sich Oswald Hahn überwiegend gegen Konzentrationstendenzen und für verstärkte Kooperation aus²⁾. Als Argumente gegen eine Konzentration werden Wettbewerbsverringerungen, währungspolitische Gefahren (steigendes Geldschöpfungspotential) sowie übergeordnete gesamtwirtschaftliche Interessen neben betriebswirtschaftlichen Grenzen einer Konzentration genannt³⁾.

Da das Pfandkreditgewerbe bei weitem nicht die wirtschaftliche Bedeutung des Bankgewerbes erreicht, können hier währungspolitische und gesamtwirtschaftliche Interessen einer Konzentration nicht entgegenstehen. Bezeichnen wir eine Konzentration im Pfandkreditgewerbe als die Übernahme (vieler) kleiner Betriebe durch (einige wenige) Pfandkreditgroßbetriebe, so wären allerdings Wettbewerbsverringerungen mit der Folge eines örtlich monopolistischen Marktes unvermeidlich. Andererseits können die Vorteile einer Konzentra-

1) Es erscheint uns an dieser Stelle sinnvoll, kurz auf die Alternative Konzentration - Kooperation im Pfandkreditgewerbe in Verbindung mit der Betriebsgröße als Hindernis für eine Qualitätspolitik einzugehen: den anschließend aufzuzeigenden qualitätspolitischen Einzelmaßnahmen könnte sonst stets entgegengehalten werden, daß der Pfandkreditkleinbetrieb mit der Durchführung dieser Maßnahmen überfordert sei. Folglich müssen wir vorweg wenigstens eine Möglichkeit zur Überwindung des Problems der Betriebsgröße anbieten.

2) Vgl. Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 1. Teil, Typologische Betrachtung der Banken, Selbstverlag Rückersdorf 1972, S. 222 ff.

3) Vgl. ebenda, S. 226 ff.

tion erheblich sein: neben Kriterien wie Kostendegression und genereller Qualitätsverbesserung¹⁾ ist vor allem der größere Betrieb eher in der Lage, potentielle Kunden wie den selbständigen Mittelstand anzusprechen. Der Pfandkreditkleinbetrieb aber wird in aller Regel überfordert sein, den (Pfand-) Kreditbedarf dieses Kundenkreises zu decken.

2. Kooperation im Pfandkreditgewerbe

Sicherlich wäre es auch möglich, die Mehrzahl der Vorteile einer Konzentration durch Kooperation zu erreichen²⁾, denken wir nur an gemeinschaftliche Werbemaßnahmen. Kooperationsmaßnahmen könnten z.B. erfolgreich durch den Zentralverband des Pfandkreditgewerbes koordiniert werden. Dadurch ließe sich grundsätzlich das einer effizienten Qualitätspolitik entgegenstehende Problem der Betriebsgröße überwinden.

Zwei Gründe sprechen jedoch nach unserer Auffassung gegen Kooperationsmaßnahmen und für eine Konzentration. Es ist dies zum einen die überwiegend fehlende Bereitschaft der Pfandkreditkleinbetriebe zur Kooperation. So hat z.B. das Pfandkreditgewerbe beschlossen, ein einheitliches Branchenzeichen zu führen³⁾. Nach Ablauf von zwei Jahren mußte dann festgestellt werden, daß die dem Zentralverband angeschlossenen Betriebe "nur vereinzelt und zögernd"⁴⁾ von der Verwendung des Branchenzeichens Gebrauch machten. Auch ist es nicht gerade dem Gesamtgewerbe förderlich, wenn sich von 93 Mitgliedsbetrieben nur etwa 25 Betriebe an den quartalsmäßi-

1) Wir erwähnen als Beispiel die Möglichkeit, Spezialisten als Taxatoren einzustellen oder auch das Angebotssortiment auszuweiten, vgl. im einzelnen Kap. C. III.

2) Vgl. für das Bankwesen Hahn, Oswald, Struktur der Bankwirtschaft 1. Teil, a.a.O., S. 228

3) Vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes für 1973/74, a.a.O., S. 4

4) Ebenda, S. 4

gen Repräsentativstatistiken des Zentralverbandes beteiligen¹⁾. Dadurch wird ein Desinteresse vieler Pfandkreditbetriebe an einer wirkungsvollen Zusammenarbeit deutlich. Nicht zuletzt unterstreicht die fehlende Kooperationsbereitschaft eine Äußerung von Gustav Struck, der einen großen Teil seiner Pläne gerade auf dem Sektor der Öffentlichkeitsarbeit mangels Bereitschaft zur Zusammenarbeit für undurchführbar bzw. als gescheitert erklärt²⁾.

Zum zweiten spricht für eine Konzentration im Pfandkreditgewerbe, daß viele der kleinen Familienbetriebe keine Nachfolger finden³⁾ und daher im Zeitablauf ohnehin den Betrieb werden aufgeben müssen. Hier bietet sich unseres Erachtens die Übernahme der Kleinbetriebe durch die Großen geradezu an. Dadurch könnte auch der anhaltende Schrumpfungsprozeß hinsichtlich der Zahl der Pfandkreditbetriebe zumindest abgeschwächt werden. Schließlich ermöglicht es die Konzentration auch, etwaige unseriöse Pfandkreditbetriebe, die den Ruf dieses Gewerbezweiges schädigen könnten, zu eliminieren.

Wir meinen also, daß zur Überwindung des Problems der Betriebsgröße und damit auch zur Durchführung qualitätspolitischer Maßnahmen Konzentrationsbestrebungen im Pfandkreditgewerbe der Vorrang gegeben werden sollte. Die damit verbundene Gefahr der Machtballung ist angesichts der schwachen

1) Vgl. z.B. "VSI" Pfandkredit-Schnellinformation Nr. 3/74, S. 3

2) Vgl. Struck, Gustav, Eröffnung der Verbandstagung am 19. Oktober 1972, in: Der Pfandkredit, 22. Jg., 1972, S. 10. Struck wörtlich: "Ich bin zu der Erkenntnis gekommen, daß es mir nicht gelungen ist, das Gros unserer Mitglieder mitzureißen auf neue Wege, die erforderlich wären, die Gesamtheit der Unternehmer im Pfandkreditgewerbe zu einer Stellung und zu einem Ansehen zu führen, das ihnen als Spezialkreditinstituten zustehen sollte." (Ebenda, S. 10).

3) Vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes für 1973/74, a.a.O., S. 4

wirtschaftlichen Bedeutung dieses Gewerbezweiges als gering zu erachten. Darüber hinaus werden auf die Dauer ohnehin nur die größeren Pfandkreditbetriebe existenzfähig sein.

Im folgenden ist nun zu untersuchen, welche Möglichkeiten einer Qualitätspolitik für das Pfandkreditgewerbe im einzelnen bestehen. Dabei wird die zur Durchführung der Maßnahmen erforderliche Betriebsgröße (insbesondere das fallweise notwendige Kapital) als gegeben angenommen.

III. Möglichkeiten einer Qualitätspolitik im Pfandkreditgewerbe

Als qualitätspolitische Maßnahmen sehen wir - wie schon angedeutet - die beiden Bereiche der Sortiments- und der Absatzpolitik. Dabei bestimmt die Sortimentspolitik die Vielfalt des Leistungsangebots, die Absatzpolitik wiederum soll Wege für den "Verkauf" des Gesamtassortiments aufzeigen. Sowohl das Sortiment als auch die Absatzform (z.B. der Standort) können aus Kundensicht qualitativ bewertet werden. Das gleiche gilt für die qualitätspolitische Taxation.

a) Sortimentspolitik

Im Rahmen der Sortimentspolitik ist zunächst das bestehende Sortiment im Pfandkreditgewerbe mit seinen Qualitätsmerkmalen darzulegen. Anschließend sollen Möglichkeiten der Sortimentserweiterung aufgezeigt werden. Letztlich ist auf Probleme einzugehen, die sich durch eine Pfandspezialisierung ergeben würden.

1. Das bestehende Sortiment und seine Qualitätsmerkmale

aa) Die Beschränkung auf Darlehen gegen Faustpfand

Bei der in Analogie zur Absatzwirtschaft vorgenommenen Unterteilung eines Sortiments in Sortimentsbreite und Sorti-

mentstiefe¹⁾ ergibt sich für das Pfandkreditgewerbe die für Spezialbanken typische Konstellation. Eine Sortimentsbreite im Sinne eines bankmäßigen Leistungsangebots für eine Vielzahl von Zweckbindungen²⁾ fehlt im Pfandkreditgewerbe weitgehend, da regelmäßig nur ein "Artikel" - das Darlehen gegen Faustpfand - angeboten wird. Hingegen können wir von einer erheblichen Sortimentstiefe³⁾ im Pfandkreditgewerbe ausgehen, wenn wir auf die zahlreichen versatzfähigen Güter abstellen.

Das bestehende Sortiment im Pfandkreditgewerbe erschöpft sich also im Angebot von Darlehen gegen Faustpfand. Einzelne Leistungselemente wie Pfandannahme und Pfandlagerung können nicht als Sortiment gewertet werden, da sie aus Kundensicht in die Gesamtleistung "Darlehen gegen Faustpfand" eingehen und allein nicht absetzbar sind⁴⁾.

bb) Die Qualitätsmerkmale des bestehenden Sortiments

Wir hatten im Rahmen der Untersuchung der Konkurrenzsituation zwischen Pfandkredit und Bankkredit die Vorteile des Pfandkredits ausführlich dargelegt⁵⁾. Diese Vorteile sind gleichzeitig als Qualitätsmerkmale des Pfandkredits zu wer-

1) Zum Leistungssortiment im Bankgewerbe vgl. Loos, Norbert, Die Marktpolitik der Kreditinstitute, Bd. 3 der Arbeiten aus dem Institut für Absatzwirtschaft der Universität Mannheim (Wirtschaftshochschule), hrsg. v. Curt Sandig, Stuttgart 1969, S. 73 ff.

2) Vgl. ebenda, S. 73

3) Nach Norbert Loos liegt Sortimentstiefe vor, "wenn das auf eine Zweckbindung ausgerichtete Leistungsangebot in seinen sonstigen Bedingungen variiert wird", (a.a.O., S. 74). Dieser Variation entspricht die Vielzahl der im Pfandkreditgewerbe versatzfähigen Güter.

4) Wir gingen auf diese Problematik bereits im Zusammenhang mit den Besonderheiten des Pfandkreditpreises ein, vgl. S. 125 f.

5) Vgl. S. 73 ff.

ten, so daß sich eine nochmalige eingehende Erörterung an dieser Stelle erübrigt und wir uns hier auf eine kurze Zusammenfassung der Qualitätsmerkmale beschränken können.

Herausragendstes Qualitätsmerkmal des Pfandkredits ist seine schnelle, unbürokratische Abwicklung und damit verbunden die Schnelligkeit des Mittelzuflusses. Weiter zu nennen ist die Tatsache, daß eine persönliche Haftung des Darlehensnehmers entfällt. Alleinige Haftungsgrundlage im Falle der Nichtrückzahlung (Nichteinlösung) ist das Pfand. Folglich ist eine Offenlegung der persönlichen Vermögensverhältnisse des Schuldners nicht notwendig, waraus ein hoher Grad an Diskretion resultiert¹⁾. Hinzu kommen als Qualitätsmerkmale des Pfandkredits das fehlende Kündigungsrisiko sowie die Möglichkeit der Kreditsicherung durch die Vielzahl der Güter des täglichen Gebrauchs.

Die aufgezeigten Qualitätsmerkmale sind dadurch gekennzeichnet, daß sie sich aus der Eigenart des Pfandkredits ergeben. Sie haben sozusagen "fixen" Charakter, d.h., es sind nahezu keine Qualitätsverbesserungen oder -verschlechterungen denkbar. Dagegen wird die Höhe des Pfanddarlehens als Qualitätsmerkmal mit bestimmt durch die Taxation: ein hoher Taxwert (= höherer Darlehensbetrag als vom Kunden erwartet) bedeutet aus Kundensicht eine Qualitätsverbesserung, ein niedriger Taxwert (= geringerer Darlehensbetrag als erwartet) entsprechend eine Qualitätsverschlechterung. Insofern kann das Qualitätsmerkmal "Darlehenshöhe" als "variabel" bezeichnet werden; es ist positiv wie negativ vom Pfandkreditgeber einflußbar. Wir werden auf die Taxationspolitik als Maßnahme der Qualitätspolitik im Rahmen der qualitätspolitischen Mittel noch zurückkommen. Zuvor ist aufzuzeigen, welche Möglichkeiten der Sortimentserweiterung im Pfandkreditgewerbe denkbar wären.

1) Diese Gewährung von Diskretion gibt nach Auffassung von Oswald Hahn (Geldverleiher und Kreditvermittler ..., a.a.O., S. 1057) den Pfandkreditbetrieben auch im Zeitalter des bankmäßigen Kleinkredits noch Auftrieb.

2. Möglichkeiten der Sortimentserweiterung

Eine Sortimentserweiterung verfolgt das Ziel, einen größeren Kundenkreis anzusprechen. Nimmt ein Kunde erst die neue Absatzleistung in Anspruch, so kann er anschließend leichter für das eigentliche Geschäft - den Pfandkredit - gewonnen werden. Das erweiterte Sortiment sehen wir dabei als Zusatzleistungen zum eigentlichen Geschäft, die allerdings selbständig absetzbar sind. Dennoch sollen diese Zusatzleistungen materiell im Zusammenhang mit der Pfandkreditgewährung stehen, allein schon, um dem Pfandkreditbetrieb erhebliche Neuinvestitionen für etwaige "wesensfremde" Absatzleistungen zu ersparen.

Im einzelnen wären die Erstellung von Gutachten, die Nutzung des Pfandkreditbetriebes als Depot und die Beleihung von Wertpapieren als Sortimentserweiterungen neben der Pfandkreditgewährung denkbar.

aa) Erstellung von Gutachten

Der Pfandkreditgeber taxiert im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit die verschiedensten Wertgegenstände und Gegenstände des täglichen Gebrauchs. Dadurch erwirbt er sich im Zeitablauf in aller Regel genaue Kenntnisse über den Gebrauchsgütermarkt sowie Spezialkenntnisse zur Schätzung von Wertgegenständen. Es liegt nahe, diese Kenntnisse nicht nur für das eigene Geschäft (die Pfandkreditvergabe), sondern auch für andere einzusetzen. Dies könnte in Form einer Gutachtertätigkeit gegen Entgelt geschehen, etwa dergestalt, daß in einer kurzen Expertise der gegenwärtige Wert eines Gegenstandes genannt und begründet wird.

Als Interessenten für diese Gutachten kämen vor allem Privatleute in Betracht, die Gebrauchsgegenstände veräußern oder erwerben wollen. Es besteht unseres Erachtens gerade bei höherwertigen Gebrauchsgütern wie z.B. phonotechnischen Geräten sowohl bei nichtgewerblichen Käufern als auch bei

Verkäufern eine erhebliche Unsicherheit hinsichtlich der Preisfestsetzung. Hier könnte im Einzelfall die neutrale Expertise eines Pfandkreditbetriebes für Preisklarheit sorgen. Dasselbe gilt für Wertgegenstände. Langfristig wäre sogar die Erstellung und Veräußerung einer Liste denkbar, die - jeweils auf dem neuesten Stand gehalten - die gängigsten Marktpreise von Gebrauchtwaren enthält¹⁾. Dadurch würde für weite Kreise von privaten Gebrauchtwarenkäufern und -verkäufern die Marktübersicht verbessert. Auch eine Schutzfunktion gegenüber gewerblichen Gebrauchtwarenhändlern wäre so erreicht.

Aus der Sicht des Pfandkreditbetriebes sehen wir in einer Gutachtertätigkeit folgende Vorteile: Neben dem Effekt der Sortimentsausweitung könnte der Pfandkreditbetrieb auch das Vertrauen für eine seriöse Taxation bei Darlehen gegen Pfand wecken. Der oftmals vorgebrachten Kritik der "falschen" Bewertung ist mit dem Hinweis auf eine Gutachtertätigkeit leichter zu begegnen. Zum anderen kann aus dem Gutachten-nachfrager ein Pfandkreditnehmer werden, wenn der geplante Verkauf eines Gegenstandes aus Gründen vorübergehender Illiquidität erwogen wird. Der Pfandkreditbetrieb ist als Gutachter in der Lage, den Kunden direkt anzusprechen und ihn auf die Vorteile des Versatzes als Alternative zum Verkauf aufmerksam zu machen²⁾. Selbst wenn der Kunde sich zum Verkauf entschließt, kann der Pfandkreditbetrieb dann noch von der Gutachtertätigkeit profitieren. Insgesamt erachten wir die Erstellung von Gutachten durch Pfandkreditbetriebe als einen gangbaren Weg der Sortimentserweiterung.

1) Wir erinnern in diesem Zusammenhang an die sog. "Schwacke-Liste", die seit langem als Preismaßstab im Kfz-Gebrauchthandel Anwendung findet.

2) Für den Verkäufer besteht ohnehin das Problem, einen Käufer zu finden, was oft nur durch erhebliche Preisnachlässe gelingt. Die Problematik zeigt anschaulich am Beispiel des Schmuckverkaufs Brunner, Margot, Beim Leihamt ist Gold sein Geld wert, in: Mannheimer Morgen, Nr. 166 v. 22.7.1966, S. 4

bb) Der Pfandkreditbetrieb als Depot

Wir hatten im Rahmen der Pfandkreditnehmer-bedingten Risiken das Risiko der Verpfändung als Lagermöglichkeit genannt, wobei der Kunde das Versatzgeschäft zur vorübergehenden Verwahrung bestimmter Gegenstände mißbraucht. Diesem Mißbrauch könnte der Pfandkreditbetrieb begegnen, indem er seine Lagereinrichtungen als Depot gegen Gebühren anbietet. Das gilt besonders für Zeiten nicht ausgenutzter Lagerkapazität des Pfandkreditbetriebes. Grenzen dieses Leistungsangebots wären allerdings erreicht, wenn aufgrund der Deponierung Neuinvestitionen für entsprechende Lagereinrichtungen notwendig werden, die nicht mehr durch die Depotgebühren gedeckt werden können bzw. überhöhte Gebühren erforderten. Insofern kann - je nach individueller Kapazitätsausnutzung des einzelnen Betriebes - diese Leistung möglicherweise nur in bestimmten Zeitabschnitten angeboten werden.

Neben der Sortimentserweiterung sehen wir in dem Depotangebot vor allem einen werblichen Effekt: der Interessent wird auf den Pfandkreditbetrieb aufmerksam gemacht. Wie auch bei der Gutachtertätigkeit entsteht ein direkter Kundenkontakt, woraus spätere Pfandkreditgeschäfte resultieren können.

Für den Kunden bietet sich der Pfandkreditbetrieb als Depot als Alternative zum Bankschließfach, z.B. um Wertgegenstände während der Urlaubszeit zu verwahren. Zu nennen ist auch die bereits erwähnte Möglichkeit, Rauchwaren während des Sommers nicht vom Kürschner, sondern vom Pfandkreditbetrieb mittels Pfandkredit verwahren zu lassen¹⁾. Bietet sich der Pfandkreditbetrieb als Depot an, so tritt an die Stelle des Darlehensvertrages ein Verwahrungsvertrag (§§ 688 ff. BGB). Der Kunde hätte dann die Wahl zwischen zwei Vertragsarten und könnte somit individueller bedient werden.

1) Vgl. S. 100

cc) Die Beleihung von Wertpapieren

Eine Sortimentserweiterung wäre weiterhin dergestalt denkbar, daß der Pfandkreditbetrieb neben Gegenständen des täglichen Bedarfs auch urkundlich verbriefte Rechte (Wertpapiere) beleiht. Das Schrifttum nennt in diesem Zusammenhang die Möglichkeit der Verpfändung von Inhaberpapieren wie Inhaberk Aktien, Inhabergrundschuldbriefen, Zins-, Renten- und Gewinnanteilscheinen¹⁾. Darüber hinaus wird die Beleihung von Sparbüchern und Kraftfahrzeugbriefen in Erwägung gezogen²⁾.

i. Beleihung von Inhaberpapieren

§ 1293 BGB bestimmt ausdrücklich, daß für Pfandrechte an Inhaberpapieren die Vorschriften über das Pfandrecht an beweglichen Sachen (§§ 1204 ff. BGB) gelten, und zwar so, als ob ausschließlich das Papier und nicht die darin verbriefte Forderung Gegenstand der Verpfändung ist³⁾. Allerdings ist das Recht am Papier mit dem Recht aus dem Papier (der verbrieften Forderung) gerade bei Inhaberpapieren eng miteinander verknüpft, so daß die - rechtliche - Verpfändung des Papiers wirtschaftlich einer Beleihung der verbrieften Forderung gleichkäme.

Der Beleihung von Inhaberpapieren könnte entgegenstehen, daß sich dieses Geschäft dem bankmäßigen Lombardkredit sehr annähert und daher der Pfandkreditbetrieb der Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften nach dem Kreditwesengesetz be-

1) Vgl. Rother, Zur Neugestaltung des Pfandleihrechts, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1960, S. 29

2) Vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Protokoll über die Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. v. 19. und 20. Oktober 1972 in Goslar, in: Der Pfandkredit, 22. Jg., 1972, S. 7

3) Vgl. Palandt-Degenhardt, a.a.O., § 1293 RdZiff. 2)

darf. Dagegen ist jedoch einzuwenden, daß Inhaberpapiere gem. § 1293 BGB eben wie bewegliche Sachen verpfändet werden können. Folglich ist das Inhaberpapier dem Faustpfand gleichzusetzen¹⁾. Würde die Beleihung von Inhaberpapieren durch Pfandkreditbetriebe verbreitet Anwendung finden, so wäre dieses Leistungsangebot auch zu den eigentümlichen Geschäften des Pfandkreditgewerbes i.S.v. § 2 Abs. 3 KWG zu rechnen. Eine möglicherweise notwendige Kreditinstituts-eigenschaft entfielen mithin.

Beabsichtigt ein Pfandkreditbetrieb, die Beleihung von Inhaberpapieren zur Sortimentserweiterung einzuführen, so sollte er sich zunächst auf die gelegentliche Durchführung dieses Geschäfts beschränken. Dann nämlich wird er sich grundsätzlich nicht nach § 54 KWG (Verbotene Geschäfte, Handeln ohne Erlaubnis) strafbar machen²⁾. Erst die regelmäßige Beleihung von Inhaberpapieren führt möglicherweise zur Kreditinstitutseigenschaft, wenn auch hierüber - wie beschrieben - Zweifel bestehen. Zur endgültigen Klärung sollte gem. § 4 KWG das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen herangezogen werden, um zu entscheiden, ob die regelmäßige Beleihung von Inhaberpapieren die Anwendung der Vorschriften des KWG für die betroffenen Pfandkreditbetriebe nach sich zieht.

ii. Beleihung von Sparbüchern und Kraftfahrzeugbriefen

Im Gegensatz zu den eben aufgezeigten Wertpapieren, die in aller Regel einen Börsen- oder Marktpreis haben und daher selbständig verwertbar sind, ist diese Verwertbarkeit bei Sparbüchern und Kraftfahrzeugbriefen nicht gegeben. Inhaber-

1) Vgl. Rother, Zur Neugestaltung ..., a.a.O., S. 30

2) Dies ergibt sich aus dem Umkehrschluß des dazu bei Landmann-Rohmer Gesagten: "Wenn ein Pfandleiher nicht nur gelegentlich auch Wertpapiere beleiht, so macht er sich nach § 54 des Kreditwesengesetzes strafbar ..." (a.a.O., § 34 RdZiff. 9).

papiere können z.B. gem. §§ 1235 Abs. 2, 1221 BGB durch freihändigen Verkauf mit Hilfe eines Handelsmaklers oder eines öffentlich bestellten Versteigerers verwertet werden. Sparbücher und Kraftfahrzeugbriefe hingegen haben keinen Börsen- oder Marktpreis, ihre Verwertung im Falle der Nicht-rückzahlung eines Darlehens ist dem Pfandkreditbetrieb unmöglich. Damit fehlt eine wesentliche Voraussetzung des gesetzlichen Pfandrechts, nämlich die Möglichkeit des Pfandgläubigers, sich aus der Sache zu befriedigen (§ 1204 Abs. 1 BGB). Die Beleihung von Sparbüchern und Kraftfahrzeugbriefen entspricht folglich nicht dem Sicherungszweck, den das Pfand für das Pfandkreditgewerbe darstellen muß¹⁾ und der für diesen Gewerbezweig charakteristisch ist.

Der Beleihung von Kraftfahrzeugen als solchen durch Übergabe des Fahrzeuges und des Fahrzeugbriefes steht das Gesagte eindeutig nicht entgegen: Kraftfahrzeuge selbst sind im Wege einer Versteigerung verwertbar und genügen damit den pfandrechtlichen Vorschriften. Allerdings stehen Rentabilitätsüberlegungen diesem Versatzgeschäft entgegen, da erhebliche Kosten für die Unterstellung von Kraftfahrzeugen entstehen würden²⁾. Allenfalls könnte die Beleihung von Kraftfahrzeugen in das Sortiment aufgenommen werden, wenn der Verpfänder bereit wäre, die Kosten der "Pfandlagerung" zu tragen. Auch wäre eine kurzfristige Kfz-Beleihung bei weitgehendem Haftungsausschluß durchaus denkbar.

Als Möglichkeiten der Sortimentserweiterung verbleibt also neben der Erstellung von Gutachten und dem Angebot des Pfandkreditbetriebes als Depot die fallweise Beleihung von Inhaberpapieren, wobei letzteres noch der endgültigen Klärung durch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen wegen der rechtlichen Folgen bedarf.

1) Vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Protokoll über die Mitgliederversammlung v. 19. und 20.10.1972, a.a.O., S. 7

2) Vgl. ebenda, S. 7

3. Probleme der Pfandspezialisierung unter qualitätspolitischen Gesichtspunkten

Im Rahmen der Sortimentspolitik des Pfandkreditgewerbes wäre alternativ zur Sortimentserweiterung eine Sortimentseinkengung dergestalt denkbar, daß sich der Pfandkreditbetrieb auf die Beleihung eines oder einiger weniger Gegenstände beschränkt¹⁾. Diese Spezialisierung würde dann das Angebot eines nicht nur engen, sondern auch flachen Sortiments zur Folge haben. Vor- und Nachteile der Pfandspezialisierung sind einander gegenüberzustellen.

aa) Vorteile durch Pfandspezialisierung

Für eine Pfandspezialisierung sprechen zum einen Rentabilitätsüberlegungen: die Beleihung spezieller Gegenstände erfordert weniger universal ausgebildete (teure) Taxatoren. Die Einstellung ebenfalls teurer Spezialisten kann umgangen werden, indem das vorhandene Personal für die Taxation der speziellen Warengruppe ausgebildet wird. Notwendige Fortbildungsmaßnahmen würden ebenfalls auf die speziellen Objekte reduziert. Darüber hinaus erfordert die Pfandspezialisierung eine geringere Lagerkapazität und kann so kostenmindernd wirken.

Qualitativ vorteilhaft ist die Pfandspezialisierung, wenn sich der Pfandkreditbetrieb dadurch als "Fachbetrieb" von der Konkurrenz abheben kann, verbunden mit einer Zunahme an Vertrauen durch die fachliche und damit aus Kundensicht möglicherweise "gerechtere" Taxation.

1) Risikopolitische Aspekte der Pfandspezialisierung werden hier vernachlässigt; sie wurden bereits im Rahmen der Risikopolitik erörtert, vgl. S. 118. Es sei jedoch hier an den Zielkonflikt zwischen dem risikopolitischen Aspekt der Pfandspezialisierung einerseits, der Risikostreuung andererseits und einer etwaigen qualitätspolitischen Pfandspezialisierung erinnert.

bb) Nachteile durch Pfandspezialisierung

Der erwähnte qualitative Vorteil der Pfandspezialisierung kann allerdings auch als nachteilig gesehen werden, wenn nämlich der Pfandkreditnehmer gerade die Möglichkeit des Versatzes verschiedenster Objekte als Qualitätsmerkmal wertet¹⁾. Darüber hinaus ist es fraglich, ob die Warengruppe, auf deren Beleihung sich der Pfandkreditbetrieb spezialisiert hat, auch in ausreichendem Umfang zum Versatz angeboten wird²⁾.

Wir meinen, daß man eine allgemein gültige Aussage für oder gegen die Pfandspezialisierung nicht treffen kann. Es wird auf den Einzelfall abzustellen sein, ob es sich ein Pfandkreditbetrieb unter Qualitätsgesichtspunkten leisten kann, auf die Beleihung auch anderer Pfänder zu verzichten. Dies hängt wesentlich von der Kundenstruktur des Einzelbetriebes und von seinem Standort ab. Die Standortfrage wird unter anderem im folgenden Abschnitt im Rahmen der Absatzpolitik zu erörtern sein. Zu erwähnen ist letztlich noch die Möglichkeit der Kombination einzelner Spezialisierungen.

b) Absatzpolitik

Im Schrifttum wird unter die Absatzpolitik häufig das gesamte marktpolitische Instrumentarium subsumiert. So sieht z.B. Oswald Hahn die Absatzpolitik als Oberbegriff für Preis-, Qualitäts- und den sog. Beziehungswettbewerb³⁾. Wir wollen

1) Arnfried Raßmann sieht in der Spezialisierung sogar "eine Abwerbung derjenigen Kunden, die andere Gegenstände als die vom Pfandleiher gewünschten versetzen wollen" (a.a.O., S. 8).

2) Zu beachten ist in diesem Zusammenhang stets das risikopolitische Erfordernis der Risikostreuung, das einer Pfandspezialisierung entgegensteht. Es wird der mögliche Konflikt zwischen marktstrategischen Mitteln (hier zwischen Risikopolitik und Qualitätspolitik) deutlich.

3) Vgl. Hahn, Oswald, Das absatzpolitische Instrumentarium der Depositenbank, a.a.O., S. 329

hier die Absatzpolitik als Vertriebspolitik¹⁾ verstehen und beide Begriffe synonym verwenden. Insofern werten wir Absatzmaßnahmen nur als ein qualitätspolitisches Mittel im Rahmen des marktpolitischen Instrumentariums eines Pfandkreditbetriebes.

Die Absatzpolitik soll Wege aufzeigen, um das - bestehende oder erweiterte - Sortiment wirkungsvoll vertreiben zu können. Dazu rechnen wir alle Maßnahmen, die mittelbar oder unmittelbar den aktuellen und potentiellen Pfandkreditkunden ansprechen könnten. Im einzelnen sind dies die Standortpolitik und Maßnahmen der Werbung sowie, mit letzteren eng verbunden, Möglichkeiten der Informationsverbesserung.

1. Standortpolitik

Im Rahmen der Standortpolitik stellt sich zunächst die grundsätzliche Frage nach dem Absatz über den eigenen Standort oder über fremde Standorte.

Als typische Absatzmethode über fremde Standorte galt für das Pfandkreditgewerbe in der Vergangenheit der Pfandvermittler, der - ähnlich einem Kommissionär - Gegenstände im eigenen Namen versetzt und das erhaltene Darlehen an seinen Klienten abführt. Wir haben eingangs unserer Untersuchung bereits festgestellt, daß das Pfandvermittlergewerbe heute praktisch bedeutungslos ist²⁾. Auch in Zukunft wird der Pfandvermittler bereits aus Kostengründen (Wegfall der Vermittlungsprovision bei direktem Versatz) keine größere Bedeutung erlangen. Das gleiche gilt für den Absatz über Agenten sowie für Einrichtungen, die als Annahmestelle für einen Pfandkreditbetrieb fungieren könnten. Allein die Kosten der Pfandlagerung sprechen gegen diese Absatzformen, so daß wir uns im folgenden auf Fragen des Absatzes über

1) Diesen Terminus verwendet auch Cramer, Jörg, a.a.O., S. 32

2) Vgl. S. 13

den eigenen Standort beschränken können. Hierbei soll vor allem auf die Standortwahl, die Frage der Schalteröffnungszeiten und die Zweigstellenpolitik eingegangen werden.

aa) Die Standortwahl

Die Standortwahl wird von verschiedenen Bestimmungsgrößen beeinflusst. Für den Pfandkreditbetrieb wird primär das zu erwartende Umsatzpotential für die Standortwahl ausschlaggebend sein, das wiederum von der Nachfrage nach pfandkredittypischen Absatzleistungen abhängt¹⁾. Weitere Einflußgrößen, die mehr oder weniger mit dem Umsatzpotential zusammenhängen, sind z.B. die Kundenstruktur, die Nähe der Konkurrenz sowie die regionalen Gegebenheiten (ländliche oder städtische Struktur).

Unter Berücksichtigung dieser Einflußfaktoren ist dem Pfandkreditgewerbe zu empfehlen, sich bei seiner Standortwahl vor allem an Gebieten zu orientieren, in denen am ehesten plötzlich auftretende Liquiditätsschwierigkeiten bei den Kunden vermutet werden können. Dies gilt besonders für Einkaufszentren, große Geschäftsstraßen und die in zunehmendem Maße errichteten Fußgängerzonen²⁾. Zwar werden heute kurzfristige Liquiditätsengpässe beim Einkauf häufig mit Hilfe des Scheckkartenschecks oder durch Barabhebungen bei der Hausbank überbrückt. Dennoch sind Fälle denkbar, in denen entweder der Scheck nicht zur Hand ist und/oder das Bankguthaben bzw. die Kreditlinie bereits ausgenutzt sind. Hier bietet sich der Pfandkredit als Ausweichmöglichkeit an, nicht zuletzt wegen der günstigen Schalteröffnungszeiten, worauf anschließend kurz einzugehen ist.

1) Dies gilt ebenso für die bankbetriebliche Standortwahl, vgl. Heinle, Wolfgang, Der Standort des Bankbetriebes. Eine Untersuchung über die Einflußkomponenten der bankbetrieblichen Standortwahl, Diss. Mannheim 1970, S. 38 ff.

2) Als Beispiel sei Hannover erwähnt, wo sich ein Pfandkreditbetrieb inmitten einer Fußgängerzone zwischen einer Reihe von Kaufhäusern niedergelassen hat.

Der Pfandkreditbetrieb wird also im Rahmen seiner Standortpolitik vor allem die städtischen Geschäftszentren zu suchen haben. Repräsentativ auswirken würde sich darüber hinaus die Niederlassung in der Nachbarschaft von Banken, insbesondere, wenn die Repräsentation durch ein entsprechendes Äußeres des Geschäftslokals unterstützt wird. Damit könnte das Pfandkreditgewerbe dem oft noch verbreiteten Vorurteil, der Pfandkreditbetrieb sei schäbig und primitiv, entgegenwirken.

bb) Die Frage der Schalteröffnungszeiten

Eine Standortpolitik beinhaltet auch die Frage der Schalteröffnungszeiten, die hauptsächlich von der Standortwahl vorgegeben werden. Hat ein Pfandkreditbetrieb z.B. seinen Sitz in einem Geschäftsviertel, so wird er sich regelmäßig an den Öffnungszeiten der Geschäfte orientieren. Gegenüber dem Bankbetrieb könnte er sich dabei insofern positiv abheben, als die Erhältlichkeit des Pfandkredits etwa an Werktagen bis 18.00 Uhr und an Samstagen bis mittags (an den sog. "langen Samstagen" ebenfalls bis 18.00 Uhr) besonders herausgestellt wird¹⁾. Dies wäre gleichzeitig eine Maßnahme der aktiven Konkurrenzpolitik.

cc) Das Problem der Zweigstellenpolitik

Mehr noch als im Bankgewerbe ist die Zweigstellengründung im Pfandkreditgewerbe ein Investitionsproblem²⁾. Da Pfand-

1) Der Vorteil günstiger Schalteröffnungszeiten wird unverständlicherweise zunichte gemacht, wenn Pfandkreditbetriebe - wie es in der Praxis vorkommen soll - folgende Öffnungszeiten "anbieten": 9.00 - 13.00 Uhr, 15.00 - 17.00 Uhr, Mittwoch und Samstag nachmittags geschlossen, vgl. Struck, Gustav, Das Pfandkreditgewerbe nach Einführung der Mehrwertsteuer, a.a.O., S. 52.

2) Vgl. zur bankmäßigen Zweigstellengründung als Investitionsproblem Merl, Günther, Die Bedeutung der Zweigstellenpolitik für die Universalbanken, Diss. Nürnberg 1973, S. 131 ff.

kreditbetriebe überwiegend als Klein- und Kleinstunternehmungen betrieben werden (oft noch als Familienbetriebe), wird die Eröffnung von Zweigstellen bereits am notwendigen Kapital scheitern. Hinzu kommt das Problem, geeignete Fachkräfte zu gewinnen. Filialgründungen sind daher allenfalls den wenigen Pfandkreditgroßbetrieben vorbehalten¹⁾.

Ein weiteres Kriterium steht unseres Erachtens der Eröffnung von Zweigstellen entgegen: das typische Geschäft der Pfandkreditbetriebe. Gehen wir generell von einem angebotenen Sortiment aus (dem Darlehen gegen Faustpfand), so ist diese Absatzleistung nicht mit den "kontaktarmen Routineleistungen"²⁾ des Bankensektors wie Spar- und Zahlungsverkehr vergleichbar. Der Pfandkreditkunde wird, da eben nur der Pfandkreditbetrieb das Versatzgeschäft anbietet, auch längere Wege zum Standort des Pfandkreditbetriebes nicht scheuen. Hinzu kommt oftmals die finanzielle Notsituation, in der sich der Kunde befindet, und die ihm dann kaum eine Alternative läßt.

Dieses Kriterium widerspricht nicht dem zur Standortwahl Gesagten. Bei der Standortwahl muß der Pfandkreditbetrieb, um ein möglichst großes Umsatzpotential zu erreichen, zunächst die Kundennähe suchen. Es erscheint uns allerdings unnötig, diese Kundennähe "um jeden Preis" ausbauen zu wollen. Eine höhere Kundenzahl kann nicht nur durch Zweigstellengründungen, sondern z.B. auch durch einen entsprechend gestreuten Einsatz von Werbemitteln erreicht werden.

-
- 1) Pfandkreditbetriebe wie Grüne's Leihhaus mit 20 Filialen und 40 Mio. DM Umsatz im Jahre 1974 (vgl. Lahann, Birgit, In Grünes Leihhaus fließen keine Tränen, in: Deutsche Zeitung v. 8.3.1974, S. 23) werden auch in Zukunft die Ausnahme bilden.
 - 2) Diesen Terminus verwendet Süchting, Joachim, Die Einkaufswirtschaftlichkeit für Bankleistungen und die Zweigstellenpolitik, in: Bank-Betrieb, 8. Jg., 1968, Nr. 10, S. 279.

Grenzen für Zweigstellengründungen schließlich setzt die Konkurrenz. Wo sich bereits ein Pfandkreditbetrieb befindet, ist ein Eindringen in den Markt mit Zweigstellen gefährlich, da das Kundenpotential für die Nachfrage nach Pfandkrediten sicherlich hierfür nicht ausreicht.

2. Der Einsatz der Werbung

Das betriebswirtschaftliche Schrifttum zum Bereich der Werbung ist nahezu unüberschaubar. Wir wollen im Rahmen unserer Untersuchung auf eine ausführliche Diskussion des Werbungsbegriffs verzichten¹⁾ und uns darauf beschränken, einzelne Maßnahmen aufzuzeigen, die das Pfandkreditgewerbe bzw. der einzelne Pfandkreditbetrieb zur Werbung für diesen Kredittyp ergreifen könnte. Die zu erörternden Maßnahmen sollen dabei nur als Anregungen dienen und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Wir haben mehrfach erwähnt, daß gegenüber dem Pfandkreditgewerbe zum Teil noch massive Vorurteile bestehen. Anders als andere Zweige des Kreditgewerbes muß das Pfandkreditgewerbe also neben der Werbung für das Leistungsangebot verstärkt um seinen Ruf bemüht sein. Wir wollen daher eine Zweiteilung der Werbemaßnahmen in betriebsbezogene und produktbezogene Maßnahmen vornehmen. Dabei sind die Grenzen zwar oft fließend, dennoch kann zumindest der werbliche Schwerpunkt einmal auf den Pfandkreditbetrieb selbst, zum anderen auf die Absatzleistung bzw. -leistungen gerichtet sein.

1) Statt vieler sei die prägnante Definition von Fritz Klein-Blenkers genannt: "Werbung ist eine Form der physisch zwangsfreien geistig (rationale Komponente) - seelischen (emotionale Komponente) Beeinflussung, durch die ein Werber Zielpersonen (Werbegemeinte) mit dem Einsatz spezieller Kommunikationsmittel (Werbekünder) veranlassen will, sich im Sinne der Ziele des Werbers zu verhalten", (Klein-Blenkers, Fritz, Stichwort "Werbung und Werbelehre", in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Erwin Grochla u. Waldemar Wittmann, 4. Aufl., Stuttgart 1976, S. 4385).

aa) Betriebsbezogene Werbemaßnahmen

In der Vergangenheit war im Bankenbereich zu beobachten, daß Teile der Bevölkerung eine gewisse Scheu vor dem Betreten eines Bankgebäudes zeigten. Der potentielle Kleinkunde fühlte sich von den Banken nicht angesprochen. Man könnte den Grund hierfür als "überzogenes Positiv-Image" der Banken bezeichnen. Mittlerweile ist die Kreditwirtschaft dieser Entwicklung - nicht zuletzt durch die Propagierung der bargeldlosen Lohn- und Gehaltszahlung - wirksam entgegengetreten.

Im umgekehrten Sinne hat das Pfandkreditgewerbe überwiegend noch ein Negativ-Image, das es abzubauen gilt. Gerade im Gegensatz zum Bankgewerbe, das sich von einer "höheren Ebene" auch zum Kleinkunden hin begeben hat, muß sich der Pfandkreditbetrieb von der überaus schlichten "Pfandleihe" zum modernen Betrieb entwickeln, dem anzusehen ist, daß er eine bankmäßige Funktion erfüllt. Hierbei hilft vor allem ein repräsentatives äußeres Erscheinungsbild¹⁾, das zwar nicht übertrieben werden sollte, sich aber doch gründlich von der oft noch vertretenen Ansicht vom primitiven "Hinterhofbetrieb" abzuheben hat. Die Modernisierung der Geschäftslokale erscheint umso dringlicher, da auch die Konkurrenz der öffentlichen Pfandleihanstalten Maßnahmen in dieser Richtung ergreift²⁾.

Eine weitere betriebsbezogene Werbemaßnahme wäre die Einführung einer gemeinsamen Gewerbebezeichnung. Hierzu sind bereits Namensvorschläge gemacht worden wie "Kreditwert-

1) Auf das Äußere der Geschäftsräume als Werbemittel verweist auch stets der Zentralverband der Pfandkreditbetriebe, vgl. z.B. Lüdemann, Wilhelm, Der öffentliche Meinungsaustausch in Bad Wildungen, in: Der Pfandkredit, 8. Jg., 1958, Nr. 1, S. 4.

2) Vgl. o.V., Das Leihamt will salonfähig werden, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 22 v. 25.1.1963, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 1, S. 6

bank", "Wertfinanzbüro", "Leihbank" oder "Wertleihbank"¹⁾. Recht originell ist auch die Bezeichnung der Pfandkreditbetriebe als "Häuser des kleinen Realkredits"²⁾. Unseres Erachtens sollte das Wort "Leihe" bei der Namensbildung vermieden werden, weil hiermit oft negative Vorstellungen verbunden sind. Die an sich treffende Bezeichnung "Pfandkredit" scheint sich im Sprachgebrauch nicht durchzusetzen: kaum jemand, den wir diesbezüglich ansprachen, konnte den Pfandkreditbetrieb mit den weitaus gebräuchlicheren - aber oft abwertend benutzten - Begriffen "Leihhaus" oder "Pfandleiher" identifizieren.

Gerade gemeinschaftlichen Werbemaßnahmen allerdings steht die oft fehlende Kooperationsbereitschaft der Pfandkreditbetriebe entgegen³⁾, obwohl sich der Zentralverband des Pfandkreditgewerbes als Koordinator für gemeinsame Maßnahmen anbietet. Möglicherweise aber ist der Zentralverband als eine sehr kleine Interessenvertretung im Gegensatz bspw. zu den Bankenverbänden überfordert, fehlende Kooperationsbereitschaft zu heilen, vor allem, da seinen finanzwirtschaftlichen Möglichkeiten enge Grenzen gesetzt sein dürften.

bb) Produktbezogene Werbemaßnahmen

Bei Werbemaßnahmen für das Produkt, den Pfandkredit, geht es besonders darum, die pfandkredittypischen Vorteile werblich herauszustellen. Es sind dies Kriterien wie schnelle Krediterhältlichkeit, unbürokratische und diskrete Abwicklung des Verpfändungsvorgangs sowie - von Pfandspezialisierungen abgesehen - die nahezu universelle Beleihung verschiedenster Güter des täglichen Bedarfs.

1) Vgl. Flögel, Herbert, a.a.O., S. 65

2) Vgl. Benkhoff, Werner, a.a.O., S. 25

3) Wir sind auf dieses Problem bereits im Rahmen der Fragen zur Betriebsgröße kurz eingegangen, vgl. S. 164 f.

Darüber hinaus sollte dem potentiellen Pfandkreditkunden eine besondere Eigenschaft des Pfandkredits im Gegensatz zum Bankkredit verdeutlicht werden: Der Pfandkredit beruht auf dem Versatz von bereits Erworbenem, nicht - wie der Bankkredit - auf Einkommensvorgriff¹⁾. In diesem Zusammenhang kann auch ein psychologisches Moment ausgenutzt werden. Wissenschaftliche Untersuchungen haben erwiesen, daß ein Kreditnehmer sich bewußt oder unbewußt darüber im klaren ist, für den aufgenommenen Bankkredit persönlich haften zu müssen²⁾. Dieses "Schuldgefühl" kann bei der Pfandkreditnahme entfallen, da sich der Kreditgeber nur aus dem Pfand befriedigen darf. Durch entsprechende Werbeaussagen wie "Geld ohne persönliche Schuld"³⁾ sollte dieser Pfandkreditspezifische Vorteil deutlich herausgestellt werden.

Insgesamt sind unseres Erachtens die Möglichkeiten der Werbung im Pfandkreditgewerbe bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Primärziel muß gerade für Maßnahmen der Gemeinschaftswerbung allerdings die Verstärkung der Kooperationsbereitschaft der Pfandkreditbetriebe sein.

3. Informationsverbesserung

Eng mit dem Einsatz der Werbung verbunden sind Maßnahmen der Informationsverbesserung. Eine gezielte Öffentlichkeitsarbeit kann dabei vor allem bewirken, den Pfandkredit als Kreditalternative bekannt zu machen und etwaig bestehende Vorurteile abzubauen.

1) Vgl. Nerth, Hans, a.a.O., der den Pfandkredit deshalb als "solideste Finanzierung der Welt" bezeichnet; ähnlich Flögel, Herbert, a.a.O., S. 27.

2) Vgl. Drewling, C., Gemeinschaftswerbung für Leihhäuser, in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 4-6, S. 47

3) So Drewling, C., a.a.O., S. 47

Im einzelnen bieten sich die verschiedenen Medien wie Presse, Rundfunk und Fernsehen als Informationsträger an. So könnte z.B. in den regionalen Zeitungen des Gebietes, in dem ein Pfandkreditbetrieb seinen Standort hat, in regelmäßigen Abständen eine informative Aussage veröffentlicht werden. Als Überschrift könnte etwa die Formulierung "Der private Pfandkreditbetrieb informiert" gewählt werden¹⁾. Unter dieser Rubrik wären dann in bestimmten Zeitabständen Einzelprobleme zu erläutern wie die weithin unbekannte Tatsache, daß das Pfandkreditgewerbe sich nicht durch Einbehaltung von Versteigerungsüberschüssen bereichert, sondern daß diese Überschüsse an den Kunden bzw. den Fiskus abgeführt werden müssen.

Der sich durch derartige Annoncenserien ergebende ständige Kontakt zur Presse könnte darüber hinaus eine häufigere und objektivere²⁾ Berichterstattung über das Pfandkreditgewerbe zur Folge haben, was wiederum der Informationsverbesserung dient.

Wir sind uns darüber im klaren, daß sowohl der Einsatz der Werbung als auch die eng damit verbundenen Maßnahmen der Informationsverbesserung Kosten verursachen, die den einzelnen Pfandkreditbetrieb möglicherweise überfordern. Die Maßnahmen müßten daher gemeinsam über den Zentralverband durchgeführt werden, notfalls mit Hilfe drastischer Beitragserhöhungen für die Mitgliedsbetriebe. Nur eine verbes-

1) Den Erfolg von Zeitungsannoncen zeigt die Untersuchung eines Krefelder Pfandkreditbetriebes, wonach 65 % der Kundschaft durch die Zeitung auf den Pfandkredit aufmerksam gemacht wurden, vgl. Germann, Klaus/Struck, Gustav, Geschäftsbericht des Zentralverbandes 1971/72, a.a.O., S. 2.

2) Gustav Struck (Das Pfandkreditgewerbe nach Einführung der Mehrwertsteuer, a.a.O., S. 54) kritisiert ausdrücklich die oft diskriminierende Berichterstattung über das Pfandkreditgewerbe, besonders hinsichtlich der Verpfändung gestohlener Gegenstände. Dies habe negative Assoziationen in Verbindung mit dem Pfandkreditgewerbe zur Folge.

serte Selbstdarstellung des Pfandkreditgewerbes kann unseres Erachtens Vorurteile überwinden und langfristig die Existenz vor allem der Kleinbetriebe sichern helfen. Die dazu notwendigen Investitionen erscheinen unumgänglich.

Abschließend zu den qualitätspolitischen Möglichkeiten im Pfandkreditgewerbe ist auf die Taxationspolitik als Mittel der Qualitätspolitik kurz einzugehen.

c) Die Taxationspolitik als Mittel der Qualitätspolitik

Wir hatten die Taxationspolitik bereits als preispolitisches Instrument kennengelernt. Daneben kann die Höhe des Taxwertes aus Kundensicht auch ein qualitatives Merkmal darstellen, da aus dem Taxwert die Darlehenssumme resultiert. Ist der Taxwert (und damit die Darlehenssumme) höher als der vom Kunden erwartete Betrag, so liegt - wie bereits angedeutet - aus seiner Sicht eine Qualitätsverbesserung vor. Im umgekehrten Fall ergäbe sich eine Qualitätsverschlechterung.

Grundsätzlich besteht also für den Pfandkreditbetrieb die Möglichkeit, durch Variation des Taxwertes und damit der Darlehenshöhe qualitative Vorteile zu bieten. Je höher der Taxwert, desto eher wird der Kunde eine Verpfändung vornehmen. Die Taxationspolitik bietet sich dabei vor allem als konkurrenzpolitisches Mittel, z.B. gegenüber öffentlichen Pfandleihanstalten, an. Auch unter Rentabilitätsgesichtspunkten ist eine möglichst hohe Taxation positiv, da höhere Darlehen entsprechende Erträge bringen. Allerdings befindet sich der Pfandkreditbetrieb bei hoher Taxation im Zielkonflikt mit dem Streben nach Sicherheit: je höher der Taxwert und damit die Darlehenssumme, desto größer ist das Risiko, daß im Versteigerungsfall Mindererlöse erzielt werden, die zu Verlusten führen¹⁾.

1) Dieser Zielkonflikt besteht in gleichem Maße auch bei der Taxationspolitik als preispolitisches Instrument, vgl. S. 140.

Es wird im Einzelfall entscheidend auf die Art des zu beleihenden Gegenstandes sowie auf den Bekanntheitsgrad zwischen Pfandkreditgeber und -nehmer ankommen. Ist der Verpfänder dem Pfandkreditbetrieb als seriös bekannt und bisher stets seinen Darlehensverpflichtungen fristgemäß nachgekommen, so erscheint eine überdurchschnittlich hohe Beleihung vertretbar¹⁾. Das gleiche gilt für Pfänder, die auf dem Gebrauchtwarenmarkt begehrt sind und daher im Versteigerungsfall auch Käufer finden würden. Dennoch wird die Taxationspolitik im Sinne einer überdurchschnittlich hohen Bewertung der Einzelfälle bleiben müssen, da im Zweifel über die Bonität des Kunden bzw. die Versteigerungschance des Pfandes dem Sicherheitsstreben der Vorrang zu geben ist.

IV. Zusammenfassung der Ergebnisse für eine Qualitätspolitik

Die Qualitätspolitik im Pfandkreditgewerbe ist vor allem durch die Problematik der Vorurteile gekennzeichnet, die auch heute noch weite Bevölkerungskreise gegenüber diesem Gewerbebezweig haben. Die Vorurteile richten sich sowohl gegen das Gewerbe schlechthin als auch gegen Einzelvorgänge bei der Abwicklung des Pfandkreditgeschäfts. Diesem Problem sollte verstärkt durch den Einsatz der Werbung sowie durch Verbesserung der Information begegnet werden.

Ein größerer Kundenkreis könnte durch eine Sortimentserweiterung erreicht werden. Wir sprachen Möglichkeiten wie die Erstellung von Gutachten und die Funktion des Pfandkreditbetriebes als Depot an. Diese sortimentspolitischen Maßnahmen in Verbindung mit der Absatzpolitik - hier vor allem der Standortpolitik - sind gleichzeitig Möglichkeiten, sich von der Konkurrenz (öffentliche Pfandkreditbetriebe, Banken, Kreditvermittler) positiv abzuheben.

1) Insofern nimmt der Pfandkreditbetrieb ähnlich den Banken hier eine Überwachung der "Kontoführung" vor, wofür sich die Anlage einer Kundenkartei empfiehlt.

Grenzen der Qualitätspolitik sind in Kostenüberlegungen und in der mangelhaften Kooperationsbereitschaft der privaten Pfandkreditbetriebe zu sehen. Möglicherweise sind Konzentrationsmaßnahmen, für die wir uns im Zusammenhang mit dem Problem der Betriebsgröße aussprachen, der einzige Weg zur Überwindung dieser Schwierigkeiten.

Abschließend nun soll versucht werden, die im einzelnen aufgezeigten marktpolitischen Instrumente zu kombinieren.

D. Der kombinierte Einsatz der marktpolitischen Instrumente

Da die Risikopolitik nicht unmittelbar auf den Markt wirkt, muß sich eine Kombination der marktpolitischen Instrumente auf preis- und qualitätspolitische Maßnahmen beschränken, allerdings jeweils unter Berücksichtigung der jeweiligen risikopolitischen Einflüsse.

Die besondere Problematik einer Marktstrategie für Pfandkreditbetriebe liegt einmal mehr in ihrem typischen Geschäft. Universalbanken z.B. bieten verschiedene Absatzleistungen an. Sie haben die Möglichkeit der preis- und qualitätspolitischen Kombination einmal für jede einzelne Bankabsatzleistung, zum anderen kann bei Nachfragen mehrerer Leistungen innerhalb dieses Leistungsbündels variiert werden¹⁾. Demgegenüber bietet der Pfandkreditbetrieb - davon ist grundsätzlich auszugehen - nur eine absatzfähige Leistung an, das Darlehen gegen Faustpfand. Es verbleiben also lediglich Kombinationsmöglichkeiten für diese eine Leistung. Eine weitere Einschränkung ergibt sich aus unserer Feststellung, daß preispolitische Maßnahmen nur gegenüber einem bestimmten

1) Beispiel für eine Marktstrategie bei der einzelnen Absatzleistung "Anlagegeschäft": einer überdurchschnittlich guten Beratung (Qualitätsvorteil) stehen hohe Spesen gegenüber (Preisnachteil);
Beispiel für die Kombination bei Nachfrage eines Leistungsbündels: dem Kunden werden keine Gebühren im Kontokorrent berechnet (Qualitätsvorteil), er erhält aber eine geringere Verzinsung für Spareinlagen (Preisnachteil).

Kundenkreis, den (wenigen) Anbietern höherwertiger Pfänder über 500,-- DM, durchgreifen werden¹⁾.

Eine einheitliche Kombination von preis- und qualitätspolitischen Maßnahmen setzt einen homogenen Kundenkreis voraus²⁾. Ob dieses Erfordernis auf die Verpfänder in dem angegebenen Darlehensbereich zutrifft, ist zu bezweifeln. Der Darlehensnehmer kann z.B. eine Hausfrau sein, die nur einmal kurzfristig ihren Pelzmantel versetzt, um unvorhergesehene Belastungen ihres Haushaltsbudgets zu überbrücken. Sie wird einer hohen Taxation und damit einem hohen Darlehensbetrag als qualitativem Vorteil den Vorzug geben und dafür preisliche Nachteile wie etwa hohe Gebühren akzeptieren. In diesem Fall würde der Pfandkreditgeber also versuchen müssen, das qualitätspolitisch bedingte Risiko aus der Überbewertung durch eine preispolitische Maßnahme (hohe Gebühr) zumindest teilweise zu kompensieren.

Eine andere Kundin sieht den Pfandkreditbetrieb möglicherweise als Alternative zum Kürschner. Sie ist vor allem an einer entsprechenden Verwahrung interessiert und wird kaum Wert auf eine hohe Taxation legen. Entsprechend ist die Kombination der marktpolitischen Mittel zu wählen. Hier würde es sich auch anbieten, dem Nachfrager das Verwahrgeschäft im Rahmen einer Sortimentserweiterung anzubieten.

Wir sehen an diesen Beispielen bereits die Heterogenität des Kundenkreises. Eine allgemeingültige Kombination der Marktinstrumente kann nicht vorgenommen werden. Es kommt vielmehr darauf an, ob der Kunde im Einzelfall eher auf preis- oder auf qualitätspolitische Maßnahmen anspricht.

1) Vgl. S. 153. Die Möglichkeit der fallweisen Unterbietung der Gebührensätze bei geringerwertigen Darlehen kann hier wegen des überwiegenden Höchstsatz = Festsatz-Prinzips vernachlässigt werden.

2) Vgl. Hahn, Oswald, Das absatzpolitische Instrumentarium ..., a.a.O., S. 344

Abschließend sei darauf verwiesen, daß der Einsatz des marktpolitischen Instrumentariums nicht nur der Kundenwerbung dient, sondern gleichzeitig auch als das wesentliche Mittel der Konkurrenzpolitik zu sehen ist. So hebt sich der Pfandkreditbetrieb durch die spezifischen Merkmale des Pfandkredits qualitativ von anderen Kreditgebern (Kreditvermittler, Banken) ab. Da der Pfandkredit - insbesondere gegenüber dem Bankkredit - relativ teuer ist, bedarf es vor allem des Einsatzes seiner qualitativen Vorteile wie der Schnelligkeit oder der Haftungsbeschränkung auf das Pfand.

5. Abschnitt: Schlußbetrachtung und Zukunftsperspektive

Wir hatten im Rahmen der Kreditpolitik der Pfandkreditbetriebe im wesentlichen die Bereiche Finanzierung, Konkurrenzsituation sowie marktstrategische Möglichkeiten untersucht. Die Einzelergebnisse wurden jeweils dargelegt und zusammengefaßt, so daß hier auf eine erneute Zusammenfassung verzichtet werden kann.

Die Probleme des Pfandkreditgewerbes in der heutigen Zeit konkretisieren sich unseres Erachtens auf zwei wichtige Punkte. Es sind dies das grundsätzlich fehlende Passivgeschäft sowie die nach wie vor in erheblichem Maße bestehenden Vorurteile gegenüber diesem Zweig der Kreditwirtschaft: Kaum jemand scheut sich heute noch davor, ein Bankgebäude zu betreten, nicht zuletzt, weil ihm ja nicht anzusehen ist, ob er als Kreditnehmer oder als Einleger kommt. Der Bankkunde ist zunächst im Hinblick auf das geplante Geschäft anonym. Anders dagegen der Pfandkreditkunde, der von vornherein als Kreditnehmer, in den Augen anderer oft als "einer, der es nötig hat", abqualifiziert wird. Insofern wird hier das fehlende Passivgeschäft für die Imagebildung besonders deutlich. Eng damit verbunden sind die Vorurteile weiter Kreise der Bevölkerung gegenüber dem Pfandkreditgewerbe. Wir haben mit zahlreichen Personen aus den verschiedensten Bevölkerungsgruppen gesprochen: die Einstellung war überwiegend negativ. Erst nach zusätzlichen Erläuterungen war man zum

Teil bereit, die vorgefaßte Meinung zu ändern. Vor allem der Hinweis auf die Tatsache, daß eine Bankkontoüberziehung ein Einkommensvorgriff sei, das Versatzgeschäft hingegen mit bereits Erworbenem abgewickelt werde, führte oft zu einer positiven Resonanz. Hier zeigt sich einmal mehr die mangelhafte Information über das Pfandkreditgewerbe.

Um in Zukunft existenzfähig zu bleiben, muß das Pfandkreditgewerbe vor allem diesen Problemkreisen begegnen. Dabei scheitert die Lösung der Frage des fehlenden Passivgeschäfts - wie festgestellt - weitgehend an den Auflagen durch das KWG. Die Vorurteile könnten durch eine weitreichende Imageverbesserung abgebaut werden. Dazu gehören u.a. erheblich verbesserte Informationen zum Pfandkreditwesen sowie ein ansprechendes Äußeres der Geschäftsräume. Diese Maßnahmen erfordern Kapital und Kooperationsbereitschaft. Beides ist zur Zeit nicht in ausreichendem Maße vorhanden. Wir hatten uns daher grundsätzlich für eine verstärkte Konzentration im Pfandkreditgewerbe ausgesprochen.

Alternativ zur Konzentration sei abschließend der folgende Vorschlag gemacht: Das Pfandkreditgewerbe gibt seine Eigenständigkeit weitgehend auf und versucht, sich in das bankmäßige Genossenschaftswesen einzugliedern. Dieser Eingliederungsprozeß könnte langfristig die Folge einer immer enger werdenden Zusammenarbeit mit den Kreditgenossenschaften sein¹⁾. Für die Genossenschaftsbanken ergäbe sich dadurch die Möglichkeit, ihr Leistungsangebot um die spezielle Kreditform des Pfandkredits zu erweitern. Für das Pfand-

1) Das Pfandkreditgewerbe betont selbst, daß z.B. die Volksbanken am ehesten als Partner für die Bankgeschäfte der Pfandkreditbetriebe geeignet sind, vgl. Schmidt, Alfred, Ausblick auf die künftige Entwicklung des Pfandkreditgewerbes, in: Der Pfandkredit, 16. Jg., 1966, Nr. 5/6, S. 47. - Wir verzichten an dieser Stelle, um den Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht zu sprengen, bewußt auf Detailfragen bezüglich der technischen Abwicklung eines derartigen Eingliederungsprozesses. Insofern ist unser Vorschlag lediglich als Denkanstoß für mögliche künftige Entwicklungen zu verstehen.

kreditgewerbe sind die Vorteile eindeutig: eine erhebliche Imageverbesserung und damit verbunden der Abbau von Vorurteilen wären die Folge. Die zukünftige Existenz vieler Betriebe könnte so gesichert werden, allerdings möglicherweise um den Preis der Aufgabe der Selbständigkeit.

Grundsätzlich ist es sicher richtig, wenn Hans-Heinrich Paasch sagt: "Je mehr Wohlstand sich verbreitet und dazu führt, daß auch bewegliches Vermögen in Gestalt von Wert- sachen aller Art angeschafft wird, je mehr entsteht einer- seits Kreditbedürfnis, andererseits die Möglichkeit, solche Kredite durch vorhandenen Besitz abzusichern. Hier hat das Pfandkreditgewerbe seinen Platz in der Kreditwirtschaft, den in Zukunft voraussichtlich sehr viel größere Bevölke- rungskreise anerkennen und zu nutzen bereit sein werden"¹⁾. Für diese zukünftige Existenzberechtigung aber muß das Pfandkreditgewerbe etwas tun, sonst werden - wenn überhaupt - nur einige wenige Pfandkreditgroßbetriebe auf Dauer exi- stenzfähig sein.

1) Paasch, Hans-Heinrich, Vom Leihhaus zum modernen Kredit- institut, in: Der Pfandkredit, 21. Jg., 1971, Nr. II, S. 38

Anhang 1:

Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher

Vom 1. Februar 1961

Auf Grund des § 34 Abs. 2 der Gewerbeordnung in der Fassung des Vierten Bundesgesetzes zur Änderung der Gewerbeordnung vom 5. Februar 1960 (Bundesgesetzbl. I S. 61) und des Artikels III dieses Änderungsgesetzes wird mit Zustimmung des Bundesrates verordnet:

§ 1

Geltungsbereich der Erlaubnis

Die Erlaubnis zum Betrieb des Gewerbes eines Pfandleihers gilt für den Geltungsbereich dieser Verordnung.

§ 2

Anzeige

Der Pfandleiher hat der zuständigen Behörde bei Beginn des Gewerbebetriebes anzuzeigen, welche Räume er für den Gewerbebetrieb benutzt; ferner hat er jeden Wechsel der für den Gewerbebetrieb benutzten Räume unverzüglich anzuzeigen.

§ 3

Buchführung

(1) Der Pfandleiher hat über jedes Pfandleihgeschäft und seine Abwicklung nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung Aufzeichnungen zu machen sowie Unterlagen und Belege zu sammeln. Die Aufzeichnungen sind unverzüglich und in deutscher Sprache vorzunehmen. Die Verpfändungen sind nach ihrer Zeitfolge aufzuzeichnen. § 43 Abs. 3 des Handelsgesetzbuchs gilt sinngemäß.

(2) Aus den Aufzeichnungen, Unterlagen und Belegen müssen ersichtlich sein

1. laufende Nummer des Pfandleihvertrages, bei Erneuerung des Pfandleihvertrages (§ 6 Abs. 3) die laufende Nummer des früheren Vertrages und des Erneuerungsvertrages,
2. Tag des Vertragsabschlusses,
3. Vor- und Familienname, Geburtstag, Wohnort und Wohnung des Verpfänders sowie Art des Ausweises, aus dem diese Angaben entnommen sind, und ausstellende Behörde,
4. schriftliche Vollmacht des Verpfänders, falls der Überbringer des Pfandes nicht der Verpfänder ist,
5. Betrag und Fälligkeit des Darlehens,
6. vereinbarte Leistungen, soweit diese nicht in den allgemeinen Geschäftsbedingungen des Pfandleihers festgelegt sind,
7. Tag der Einlösung,
8. Bezeichnung des Pfandes nach Zahl und Art sowie die zur Unterscheidung geeigneten Angaben, wie Maß, Fabrikmarke und -nummer, bei Gold- und Silbersachen

Gewicht und etwaiger Feingehaltsstempel, bei Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeuganhängern

- a) Art, Hersteller und Typ,
- b) amtliches Kennzeichen,
- c) Fabriknummer des Fahrgestells und des Motors,
- d) Anzahl der Ersatzreifen,
- e) Nutzlast (nur für Lastkraftwagen und Kraftfahrzeuganhänger),

9. Zahlungen des Verpfänders,

10. Tag der Verwertung,

11. Höhe und Verbleib des Verwertungserlöses und

12. bei Verlust eines Pfandscheines Tag der Mitteilung des Verlustes.

(3) Die Aufzeichnungen, Unterlagen und Belege sind in den Geschäftsräumen drei Jahre aufzubewahren. Die Aufbewahrungsfrist beginnt mit dem Schluß des Kalenderjahrs, in dem Aufzeichnungen zu machen, Unterlagen oder Belege zu sammeln waren.

(4) Eine nach anderen Vorschriften bestehende Pflicht zur Buchführung und zur Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Belegen bleibt unberührt.

§ 4

Auskunft und Nachschau

(1) Der Pfandleiher hat den Beauftragten der zuständigen Behörden die für die Überwachung des Geschäftsbetriebes erforderliche mündliche oder schriftliche Auskunft innerhalb der gesetzlich Frist und unentgeltlich zu erteilen. Er kann die Auskunft auf solche Fragen verweigern, deren Beantwortung ihn selbst oder einen der in § 383 Abs. 1 Nr. 1 bis 3 der Zivilprozeßordnung bezeichneten Angehörigen der Gefahr strafgerichtlicher Verfolgung oder eines Verfahrens nach dem Gesetz über Ordnungswidrigkeiten aussetzen würde.

(2) Die Beauftragten der zuständigen Behörden sind befugt, zum Zweck der Überwachung in den Geschäftsbetrieb Einsicht zu nehmen. Der Pfandleiher ist verpflichtet, zu diesem Zweck den Beauftragten Zutritt zu allen für den Geschäftsbetrieb benutzten Räumen und Einsichtnahme in die Aufzeichnungen, Unterlagen und Belege zu gestatten. Das Grundrecht der Unverletzlichkeit der Wohnung (Artikel 13 des Grundgesetzes) wird insoweit eingeschränkt.

(3) Zur Überwachung sind Beauftragte der zuständigen Behörden, soweit sie nicht Beamte sind, nur befugt, wenn sie auf die gewissenhafte Erfüllung ihrer Obliegenheiten nach § 1 der Verordnung gegen Bestechung und Geheimnisverrat nicht-beamteter Personen in der Fassung vom 22. Mai 1913 (Reichsgesetzbl. I S. 351) verpflichtet sind

§ 5

Annahme des Pfandes

(1) Der Pfandleiher darf das Pfand nur annehmen, wenn er mit dem Verpfänder vereinbart, daß

1. er sich wegen seiner Forderungen auf Rückzahlung des Darlehens sowie auf Zahlung von Zinsen, Vergütungen und Kosten nur aus dem Pfand befriedigen darf,
2. er berechtigt ist, zwei Jahre nach Ablauf des Jahres, in dem das Pfand verwertet worden ist, den Teil des Erlöses, der ihm nicht zu seiner Befriedigung gebührt und nicht an den Verpfänder ausgezahlt worden ist, an die zuständige Behörde abzuführen, und daß damit dieser Teil des Erlöses verfällt.

Er darf für die Fälligkeit des Darlehens keine kürzere Frist als drei Monate vereinbaren.

(2) Ist der Überbringer nicht der Verpfänder, so darf der Pfandleiher das Pfand nur annehmen, wenn ihm der Überbringer eine schriftliche Vollmacht des Verpfänders aushändigt.

§ 6

Pfandschein

(1) Der Pfandleiher hat dem Verpfänder unverzüglich nach Abschluß des Pfandleihvertrages einen Pfandschein auszuhändigen, der von dem Pfandleiher oder seinem Bevollmächtigten unterzeichnet ist; eine vervielfältigte Unterschrift genügt.

(2) Der Pfandschein muß die in § 3 Abs. 2 Nr. 1 bis 3 und 5 bis 8 genannten Angaben sowie die Geschäftsbedingungen enthalten und gut lesbar sein.

(3) Der Pfandleiher hat dem Verpfänder einen neuen Pfandschein auszuhändigen, wenn der Pfandleihvertrag verlängert oder sonst geändert wird (Erneuerung).

§ 7

Aufbewahrung

(1) Jedes Pfand ist mit der auf dem Pfandschein angegebenen Nummer des Pfandleihvertrages zu versehen. Bezieht sich der Pfandschein auf mehrere Pfänder, so kann die Nummer auf einer gemeinsamen Umhüllung vermerkt oder an einer die Pfänder zusammenhaltenden Befestigung angebracht werden.

(2) Die Pfänder sind in besonderen Räumen oder Behältnissen und leicht aufzufindbar aufzubewahren. Diese Räume und Behältnisse dürfen nicht gleichzeitig für die Ausübung eines anderen Gewerbes benutzt werden. Die Räume müssen trocken, gut zu lüften und zur sicheren Aufbewahrung der Pfänder geeignet sein.

(3) Als Ausübung eines anderen Gewerbes im Sinne des Absatzes 2 ist nicht der Verkauf von Sachen anzusehen, die der Pfandleiher aus seinem Pfänderbestand ersteigert hat.

(4) Ist dem Pfandleiher der Verlust eines Pfandscheines mitgeteilt worden, so hat er das Pfand unverzüglich mit einem entsprechenden Vermerk zu versehen.

§ 8

Versicherung

Der Pfandleiher hat das Pfand mindestens zum doppelten Betrag des Darlehens gegen Feuerschäden, Leitungswasserschäden, Einbruchdiebstahl sowie angemessen gegen Beraubung zu versichern.

§ 9

Verwertung

(1) Der Pfandleiher darf sich frühestens einen Monat nach Eintritt der Fälligkeit des gesamten Darlehens aus dem Pfand befriedigen, es sei denn, daß der Verpfänder nach Eintritt der Fälligkeit einer früheren Verwertung zustimmt.

(2) Der Pfandleiher hat das Pfand spätestens sechs Monate nach Eintritt der Verwertungsberechtigung zu verwerten. Die zuständige Behörde kann auf Antrag des Pfandleihers die Frist aus wichtigem Grunde verlängern, insbesondere wenn er durch eine gerichtliche oder behördliche Maßnahme an der fristgemäßen Verwertung des Pfandes verhindert ist.

(3) Absatz 2 Satz 1 findet keine Anwendung, wenn der Pfandleiher auf Verlangen des Verpfänders eine andere Verwertungsfrist mit diesem vereinbart.

(4) Der Pfandleiher hat zu veranlassen, daß die Versteigerung mindestens eine Woche und höchstens zwei Wochen vor dem für die Versteigerung vorgesehenen Zeitpunkt in einer Tageszeitung, in der üblicherweise amtliche Bekanntmachungen veröffentlicht werden, bekanntgemacht wird. Die Bekanntmachung muß Ort und Zeit der Versteigerung, die allgemeine Bezeichnung der Pfänder, den Namen oder die Firma des Pfandleihers, die Nummern der einzelnen Pfandleihverträge oder die Anfangs- und Endnummern der zur Versteigerung gelangenden Serie sowie den Zeitraum der Verpfändungen ergeben; bei Pfändern, deren Versteigerung bereits in früheren Anzeigen bekanntgemacht worden ist und die nicht versteigert worden sind, genügt an Stelle der Angabe der Nummern und des Zeitraumes ein Hinweis auf die früheren Anzeigen.

§ 10

Zinsen und Vergütung

(1) Der Pfandleiher darf für die Hingabe des Darlehens, für die Kosten seines Geschäftsbetriebes einschließlich der Aufbewahrung, der Versicherung und der Schätzung des Wertes des Pfandes sowie für die Kosten der Pfandverwertung höchstens fordern, vereinbaren oder sich gewähren lassen

1. für die Hingabe des Darlehens einen monatlichen Zins von eins vom Hundert des Darlehensbetrages,
2. für die Kosten des Geschäftsbetriebs Vergütungen gemäß der Anlage zu dieser Verordnung,
3. die notwendigen Kosten der Verwertung.

Wird das Darlehen in Teilbeträgen zurückgezahlt, sind die Zinsen und die Vergütungen für die Kosten

des Geschäftsbetriebs nach dem noch geschuldeten Teil des Darlehens zu berechnen.

(2) Kosten des Geschäftsbetriebs im Sinne des Absatzes 1 sind nicht

1. Prämien für eine auf Verlangen des Verpfänders abgeschlossene besondere Versicherung
2. Kosten eines Gutachtens über den Wert des Pfandes.

(3) Der Pfandleiher darf sich die in Absatz 1 genannten Leistungen nicht im voraus gewähren lassen.

(4) Soweit nach Absatz 1 Zinsen und Vergütungen nach Monaten berechnet werden, gilt folgendes:

1. Der Tag der Hingabe des Darlehens darf nur mitgerechnet werden, wenn das Darlehen an diesem Tage zurückgezahlt wird,
2. ein angefangener Monat darf als voller Monat gerechnet werden.

(5) Werden mehrere Pfänder gleichzeitig verwertet, so sind die nicht ausschließbaren notwendigen Kosten der Verwertung (Absatz 1 Nr. 3) im Verhältnis des Gesamterlöses zum Erlös für das einzelne Pfand aufzuteilen.

§ 11

Überschüsse aus der Verwertung

Der Pfandleiher hat Überschüsse, über die Vereinbarungen nach § 5 Abs. 1 Nr. 2 abgeschlossen sind, spätestens einen Monat nach Ablauf der in § 5 Abs. 1 Nr. 2 bezeichneten Frist an die zuständige Behörde abzuführen; die zuständige Behörde kann auf Antrag des Pfandleihers die in Satz 1 genannte Frist von einem Monat aus wichtigem Grunde verlängern. Die abgeführten Überschüsse verfallen dem Fiskus des Landes, in dem die Verpfändung erfolgt ist.

§ 12

Aushang

Der Pfandleiher hat in seinen Geschäftsräumen an gut sichtbarer Stelle einen Abdruck dieser Verordnung auszuhängen.

§ 13

Aufhebung und Nichtanwendung von Vorschriften

(1) Mit dem Inkrafttreten dieser Verordnung werden unbeschadet des § 14 Abs. 1 die nachstehenden Vorschriften, soweit sie nicht bereits außer Kraft getreten sind, aufgehoben:

1. das preußische Gesetz betreffend das Pfandleihgewerbe vom 17. März 1881 (Gesetz-Sammlung für die Königlichen Preussischen Staaten S. 265) in der Fassung des Artikels 41 des preussischen Ausführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch vom 20. September 1899 (Gesetz-Sammlung für die Königlichen Preussischen Staaten S. 177),
des preußischen Gesetzes vom 7. Juli 1920 (Preussische Gesetz-Sammlung S. 367) zur Abänderung des Gesetzes betreffend

das Pfandleihgewerbe vom 17. März 1881 (Gesetz-Sammlung S. 265),

der preussischen Verordnung zur Abänderung des Gesetzes betreffend das Pfandleihgewerbe und des Gesetzes zur Abänderung des Gesetzes betreffend das Pfandleihgewerbe vom 23. November 1923 (Preussische Gesetz-Sammlung S. 534, 550) und

des preussischen Gesetzes zur Änderung des Gesetzes über das Pfandleihgewerbe vom 17. März 1881 (Gesetz-Sammlung S. 265) vom 28. September 1936 (Preussische Gesetz-Sammlung S. 149);

mit Ausnahme der §§ 20 und 21 Abs. 2 des Gesetzes betreffend das Pfandleihgewerbe vom 17. März 1881, für die Länder Hessen und Nordrhein-Westfalen;

2. das bremische Gesetz betreffend das Pfandleihgewerbe vom 16. Oktober 1881 (Gesetzblatt der Freien Hansestadt Bremen S. 129) in der Fassung

des bremischen Gesetzes vom 20. November 1920 zur Abänderung des Gesetzes betreffend das Pfandleihgewerbe vom 16. Oktober 1881 (Gesetzblatt der Freien Hansestadt Bremen 1920 S. 543) und des bremischen Gesetzes vom 8. Januar 1938 zur Änderung des Gesetzes vom 16. Oktober 1881 betreffend das Pfandleihgewerbe (Gesetzblatt der Freien Hansestadt Bremen 1938 S. 1);

3. das Berliner Ortsgesetz über die Einführung der Bedürfnisfrage bei Pfandleih- und Pfandvermittler-Genehmigungen vom 6. Februar 1923 (Gemeindeblatt der Stadt Berlin S. 66);

4. das hamburgische Gesetz über das Pfandleihgewerbe vom 14. März 1923 (Hamburgisches Gesetz- und Verordnungsblatt S. 239) in der Fassung

des hamburgischen Gesetzes über das Pfandleihgewerbe vom 31. März 1938 (Hamburgisches Gesetz- und Verordnungsblatt S. 103);

5. das Cirkular des preussischen Ministers des Innern an sämtliche Königliche Regierungen und Landdrosteien sowie an das Königl. Polizeipräsidium, den Gewerbebetrieb der Pfandleiher und Rückkaufhändler betreffend vom 21. September 1879 (Ministerialblatt für die gesamte innere Verwaltung in den Königlich Preussischen Staaten S. 253);

6. die preussische Bekanntmachung betreffend den Umfang der Befugnisse und Verpflichtungen sowie den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher vom 16. Juli 1881 (Ministerialblatt für die gesamte innere Verwaltung in den Königlich Preussischen Staaten S. 169);

7. die württembergische Verfügung betreffend den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher

vom 15. März 1882 (Regierungsblatt für Württemberg S. 83) in der Fassung

der Verfügung vom 28. Mai 1882 (Regierungsblatt für Württemberg S. 200),

der württembergischen Verordnung über den Gewerbebetrieb der Pfandleiher vom 4. April 1927 (Regierungsblatt für Württemberg S. 132) und

der württembergischen Verordnung über den Gewerbebetrieb der Pfandleiher vom 7. März 1932 (Regierungsblatt für Württemberg S. 44);

8. die hessische Verordnung des Gewerbe der Pfandleiher und Trödler betreffend vom 2. August 1899 (Großherzoglich Hessisches Regierungsblatt S. 421) in der Fassung

der hessischen Verordnung vom 2. August 1922 (Hessisches Regierungsblatt S. 213) betreffend Abänderung der Verordnung über das Gewerbe der Pfandleiher und Trödler vom 2. August 1899 (Regierungsblatt S. 421);

9. die oldenburgische Bekanntmachung des Staatsministeriums für das Großherzogtum betreffend den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher vom 11. April 1892 (Gesetzblatt für das Herzogtum Oldenburg S. 624);

10. die preußische Bekanntmachung betreffend den Umfang der Befugnisse und Verpflichtungen sowie den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher vom 11. Juli 1902 (Ministerialblatt für die gesamte innere Verwaltung in den Königlich Preussischen Staaten S. 135, Ministerialblatt der Handels- und Gewerbe-Verwaltung S. 298);

11. die preußische Bekanntmachung betreffend den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher vom 4. Februar 1907 (Ministerialblatt der Handels- und Gewerbe-Verwaltung S. 66);

12. die preußische Verfügung und Bekanntmachung betreffend den Gewerbebetrieb der Pfandleiher vom 10. April 1908 (Ministerialblatt für die Preussische innere Verwaltung S. 85, Ministerialblatt der Handels- und Gewerbe-Verwaltung S. 202);

13. die bayerische Bekanntmachung des Pfandleihgewerbe betreffend vom 11. Februar 1911 (Bereinigte Sammlung des bayerischen Landesrechts IV S. 31),

a) für Rheinland-Pfalz: Bayerische Bekanntmachung des Pfandleihgewerbe betreffend vom 11. Februar 1911 (Gesetz- und Verordnungsblatt für das Königreich Bayern S. 83) in der Fassung der Bekanntmachung des Pfandleih- und Pfandvermittlungsgewerbe betreffend vom 8. Januar 1912 (Gesetz- und Verordnungsblatt für das Königreich Bayern S. 18),

b) für das Saarland: Bayerische Bekanntmachung des Pfandleihgewerbe betreffend vom 11. Februar 1911 (Gesetz- und Verordnungsblatt für das Königreich

Bayern S. 83) in der Fassung vom 15. Juni 1932 (Ministerialamtsblatt der bayerischen inneren Verwaltung S. 50);

14. die bayerische Bekanntmachung des Pfandvermittlungsgewerbe betreffend vom 11. Februar 1911 (Bereinigte Sammlung des bayerischen Landesrechts IV S. 38), für Rheinland-Pfalz und das Saarland: bayerische Bekanntmachung des Pfandvermittlungsgewerbe betreffend vom 11. Februar 1911 (Gesetz- und Verordnungsblatt für das Königreich Bayern S. 94) in der Fassung

der Bekanntmachung des Pfandleih- und Pfandvermittlungsgewerbe betreffend vom 8. Januar 1912 (Gesetz- und Verordnungsblatt für das Königreich Bayern S. 18);

15. die preußische Bekanntmachung betreffend Erhöhung der den Pfandleihern zugebilligten Zinsen vom 23. Juli 1920 (Ministerialblatt für die Preussische innere Verwaltung S. 310, Ministerialblatt der Handels- und Gewerbe-Verwaltung S. 250);

16. die preußische Verfügung betreffend die Erhöhung der Zinssätze im Pfandleihgewerbe vom 31. August 1922 (Ministerialblatt für die Preussische innere Verwaltung S. 883);

17. die hamburgische Bekanntmachung über die Inkraftsetzung des Gesetzes über das Pfandleihgewerbe vom 14. März 1923 (Hamburgisches Gesetz- und Verordnungsblatt S. 245);

18. die preußische Verordnung über die Abkürzung der Fristen und die Zinssätze im Pfandleihgewerbe vom 11. Februar 1924 (Preussische Gesetzsammlung S. 113);

19. die preußische Verordnung über die Abänderung der Zinssätze im Pfandleihgewerbe vom 17. Dezember 1924 (Preussische Gesetzsammlung S. 761);

20. die preußische Verordnung über die Abänderung der Zinssätze im Pfandleihgewerbe vom 23. Juli 1925 (Preussische Gesetzsammlung S. 94);

21. die preußische Verordnung über die Abänderung der Zinssätze im Pfandleihgewerbe vom 5. August 1926 (Preussische Gesetzsammlung S. 250);

22. der preußische Runderlaß betreffend das Pfandleihgewerbe vom 3. August 1928 (Ministerialblatt für die Preussische innere Verwaltung S. 878);

23. die Ergänzungsbekanntmachung des Polizeipräsidenten in Berlin vom 30. April 1929 (Amtsblatt für den Landespolizeibezirk Berlin S. 152);

24. die preußische Verordnung über die Herabsetzung der Zinssätze im Pfandleihgewerbe vom 24. Oktober 1933 (Preussische Gesetzsammlung S. 392);

25. die preußische Verordnung vom 26. Dezember 1933 (Preußische Gesetzssammlung 1934 S. 10) zur Änderung der Verordnung über die Herabsetzung der Zinssätze im Pfandleihgewerbe vom 24. Oktober 1933 (Gesetzssammlung S. 392);
 26. der preußische Runderlaß betreffend Zinsen im Pfandleihgewerbe vom 28. Dezember 1933 (Ministerialblatt für die innere Verwaltung 1934 S. 15);
 27. die preußische Verordnung über die Zinsen und sonstigen Vergütungen im Pfandleihgewerbe vom 30. September 1936 (Preußische Gesetzssammlung S. 150);
 28. der Runderlaß betreffend Zinsen und sonstige Vergütungen im Pfandleihgewerbe vom 7. Oktober 1936 (Ministerialblatt des Reichs- und Preußischen Ministeriums des Innern S. 1337);
 29. der Runderlaß betreffend Pfandscheine für das private Leihhausgewerbe vom 22. Juli 1937 (Ministerialblatt des Reichs- und Preußischen Ministeriums des Innern S. 1251);
 30. die bremische Verordnung über die Vergütungen und den Ausweiszwang im Pfandleihgewerbe vom 1. September 1937 (Gesetzblatt der Freien Hansestadt Bremen S. 180);
 31. die preußische Verordnung über die Zinsen und die sonstigen Vergütungen im Pfandleihgewerbe bei der Beleihung von Kraftfahrzeugen vom 30. Mai 1939 (Preußische Gesetzssammlung S. 67);
 32. der Runderlaß betreffend Pfandscheine und Pfandbücher im privaten Leihhausgewerbe vom 30. Mai 1939 (Ministerialblatt des Reichs- und Preußischen Ministeriums des Innern S. 1269);
 33. der Runderlaß vom 24. Juni 1941 (Ministerialblatt des Reichs- und Preußischen Ministeriums des Innern S. 1172) betreffend Verordnung über die Zinsen und die sonstigen Vergütungen im Pfandleihgewerbe bei der Beleihung von Kraftfahrzeugen vom 30. Mai 1939 (Preußische Gesetzssammlung S. 67);
 34. die Berliner Verordnung über die Zinsen und sonstigen Vergütungen im Pfandleihgewerbe vom 19. Dezember 1951 (Gesetz- und Verordnungsblatt für Berlin S. 1196);
 35. die nordrhein-westfälische Verordnung NW PR Nr. 8/52 über die Zinsen und sonstigen Vergütungen im Pfandleihgewerbe vom 16. August 1952 (Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Nordrhein-Westfalen S. 189);
 36. die bremische Anordnung EM 11/52 über Gebühren im privaten Pfandleihgewerbe vom 18. August 1952 (veröffentlicht im Weserkurier Nr. 189 vom 19. August 1952);
 37. die rheinland-pfälzische Landesverordnung über die Zinsen und sonstigen Vergütungen im Pfandleihgewerbe vom 19. Februar 1953 (Gesetz- und Verordnungsblatt der Landesregierung Rheinland-Pfalz S. 15) in der Fassung der Landesverordnung zur Änderung der Landesverordnung über die Zinsen und sonstigen Vergütungen im Pfandleihgewerbe vom 11. Juni 1956 (Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Rheinland-Pfalz S. 73);
 38. die niedersächsische Verordnung über Zinsen und sonstige Vergütungen im Pfandleihgewerbe vom 23. Februar 1953 (Niedersächsisches Gesetz- und Verordnungsblatt — Sonderband I — S. 578);
 39. die hamburgische Verordnung über den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher vom 13. Juli 1954 (Hamburgisches Gesetz- und Verordnungsblatt S. 77) in der Fassung der hamburgischen Verordnung zur Änderung der Verordnung über den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher vom 18. April 1958 (Hamburgisches Gesetz- und Verordnungsblatt S. 127);
 40. die bayerische Landesverordnung über die Änderung von Vorschriften auf dem Gebiet des Pfandleihgewerbes vom 3. April 1958 (Bayerisches Gesetz- und Verordnungsblatt S. 59).
- (2) Mit dem Inkrafttreten dieser Verordnung sind unbeschadet des § 14 Abs. 1 die nachstehenden Vorschriften, soweit sie den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher betreffen, nicht mehr anzuwenden:
1. §§ 20 und 21 Abs. 2 des Gesetzes betreffend das Pfandleihgewerbe vom 17. März 1881 (Gesetz-Sammlung für die Königlichen Preussischen Staaten S. 265) in den Ländern Hessen und Nordrhein-Westfalen;
 2. Artikel 94 Abs. 1 des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch vom 18. August 1896 (Reichsgesetzbl. S. 604);
 3. die badische Verordnung das Gewerbe der Pfandleiher und Trödler betreffend vom 20. März 1900 (Gesetzes- und Verordnungsblatt für das Großherzogtum Baden S. 533);
 4. die baden-württembergische Verordnung über Gebühren im Pfandleihgewerbe vom 25. Oktober 1952 (Gesetzblatt für Baden-Württemberg S. 48) in der Fassung der baden-württembergischen Verordnung zur Ergänzung der Verordnung BW 5/52 über Gebühren im Pfandleihgewerbe vom 1. August 1956 (Gesetzblatt für Baden-Württemberg S. 144);
 5. die braunschweigisch-lüneburgische Bekanntmachung über den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher und Trödler vom 9. März 1911 (Gesetz- und Verordnungs-Sammlung für die Herzoglich Braunschweigischen Lande S. 155).

§ 14

Übergangsvorschriften

(1) Bei Inkrafttreten dieser Verordnung noch nicht abgewickelte Pfandleihgeschäfte sind nach den bisher geltenden Vorschriften abzuwickeln.

(2) Der Pfandleiher hat die Benutzung von Räumen, die er bei Inkrafttreten dieser Verordnung für den Geschäftsbetrieb benutzt, innerhalb einer Frist von drei Monaten nach Inkrafttreten dieser Verordnung der zuständigen Behörde anzuzeigen.

§ 15

Geltung in Berlin

Diese Verordnung gilt nach § 14 des Dritten Überleitungsgesetzes vom 4. Januar 1952 (Bundes-

gesetzbl. I S. 1) in Verbindung mit Artikel XIV des Vierten Bundesgesetzes zur Änderung der Gewerbeordnung vom 5. Februar 1960 auch im Land Berlin.

§ 16

Inkrafttreten

(1) Diese Verordnung tritt am 1. März 1961 in Kraft.

(2) Betriebe, die bei Inkrafttreten dieser Verordnung bereits bestehen und deren Räume und Verhältnisse gleichzeitig für die Ausübung eines anderen Gewerbes benutzt werden, unterliegen der Vorschrift des § 7 Abs. 2 Satz 2 erst ab 1. Januar 1966.

Bonn, den 1. Februar 1961

Der Bundesminister für Wirtschaft
Ludwig Erhard

Anlage

(zu § 10 Abs. 1 Nr. 2)

Für die Kosten des Geschäftsbetriebes darf der Pfandleiher höchstens fordern, vereinbaren oder sich gewähren lassen

1. eine monatliche Vergütung von

DM 0,15 bei einem Darlehen bis einschl. DM	2,—
DM 0,25 bei einem Darlehen bis einschl. DM	3,—
DM 0,30 bei einem Darlehen bis einschl. DM	5,—
DM 0,60 bei einem Darlehen bis einschl. DM	10,—
DM 0,90 bei einem Darlehen bis einschl. DM	15,—
DM 1,20 bei einem Darlehen bis einschl. DM	20,—
DM 1,50 bei einem Darlehen bis einschl. DM	25,—
DM 1,80 bei einem Darlehen bis einschl. DM	30,—
DM 2,25 bei einem Darlehen bis einschl. DM	50,—
DM 3,— bei einem Darlehen bis einschl. DM	100,—
DM 3,50 bei einem Darlehen bis einschl. DM	150,—

DM 4,— bei einem Darlehen bis einschl. DM	200,—
DM 4,75 bei einem Darlehen bis einschl. DM	250,—
DM 6,— bei einem Darlehen bis einschl. DM	300,—
DM 7,50 bei einem Darlehen bis einschl. DM	400,—
DM 9,— bei einem Darlehen bis einschl. DM	500,—

Bei einem Darlehen, das den Betrag von 500,— DM übersteigt, unterliegt die monatliche Vergütung der freien Vereinbarung.

2. Neben der in Nummer 1 genannten monatlichen Vergütung kann für die Aufbewahrung, Pflege und Versicherung von Fahrrädern mit Hilfsmotor, Kleinkraftträdern, Kraftträdern mit und ohne Beiwagen, Kraftwagen, Zugmaschinen und Kraftfahrzeuganhängern eine tägliche Vergütung vereinbart werden.

Anhang 2:

Verordnung zur Änderung der Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher

Vom 27. Februar 1969

Auf Grund des § 34 Abs. 2 der Gewerbeordnung wird mit Zustimmung des Bundesrates verordnet:

Artikel 1

Die Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher vom 1. Februar 1961 (Bundesgesetzbl. I S. 58) wird wie folgt geändert:

1. § 4 Abs. 3 wird gestrichen.

2. § 9 Abs. 2 erhält folgende Fassung:

„(2) Der Pfandleiher hat das Pfand spätestens sechs Monate nach Eintritt der Verwertungs-berechtigung zu verwerten. Die zuständige Behörde kann auf Antrag des Pfandleihers die Frist aus wichtigem Grunde verlängern. Ist der Pfandleiher durch eine gerichtliche oder behördliche Maßnahme an der fristgerechten Verwertung des Pfandes verhindert, so wird die Frist bis zur Aufhebung einer solchen Maßnahme gehemmt; der Zeitraum, während dessen die Frist gehemmt ist, wird in die Verwertungsfrist nach Satz 1 nicht eingezeichnet.“

DM 2,— bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 30,—

DM 2,50 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 50,—

DM 3,35 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 100,—

DM 3,90 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 150,—

DM 4,40 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 200,—

DM 5,25 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 250,—

DM 6,50 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 300,—

DM 8,25 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 400,—

DM 10,— bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 500,—

Bei einem Darlehen, das den Betrag von 500,— DM übersteigt, unterliegt die monatliche Vergütung der freien Vereinbarung.

3. Die Anlage zur Verordnung erhält folgende Fassung:

„Anlage

(zu § 10 Abs. 1 Nr. 2)

Für die Kosten des Geschäftsbetriebes darf der Pfandleiher höchstens fordern, vereinbaren oder sich gewähren lassen

1. eine monatliche Vergütung von

DM 0,15 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 2,—

DM 0,25 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 3,—

DM 0,30 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 5,—

DM 0,60 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 10,—

DM 0,90 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 15,—

DM 1,30 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 20,—

DM 1,65 bei einem Darlehen
bis einschließlich DM 25,—

2. Neben der in Nummer 1 genannten monatlichen Vergütung kann für die Aufbewahrung, Pflege und Versicherung von Fahrrädern mit Hilfsmotor, Kleinkraftträdern, Kraftträdern mit und ohne Beiwagen, Kraftwagen, Zugmaschinen und Kraftfahrzeuganhängern eine tägliche Vergütung vereinbart werden.“

Artikel 2

Diese Verordnung gilt nach § 14 des Dritten Überleitungsgesetzes vom 4. Januar 1952 (Bundesgesetzblatt I S. 1) in Verbindung mit Artikel XIV des Vierten Bundesgesetzes zur Änderung der Gewerbeordnung vom 5. Februar 1960 (Bundesgesetzbl. I S. 61) auch im Land Berlin.

Artikel 3

Diese Verordnung tritt am Tage nach der Verkündung in Kraft.

Anhang 3: Satzung für das Leihhaus Nürnberg (Veröffentlicht im Amtsblatt der Stadt Nürnberg Nr. 2 vom 9. Januar 1953)

§ 1

Zweck

Das Leihhaus Nürnberg ist eine Anstalt der Nürnberger Nothilfe e. V. unter Aufsicht der Stadt Nürnberg. Es hat den Zweck, in Fällen vorübergehender Geldnot Darlehen gegen Verpfändung beweglicher Sachen zu gewähren.

Für die im Leihhaus im Rahmen der ihm zugewiesenen Geschäfte eingegangenen Verpflichtungen haftet die Nürnberger Nothilfe e. V. mit ihrem gesamten Vermögen.

§ 2

Gemeinnützigkeit

Das Leihhaus wird auf gemeinnütziger Grundlage betrieben (vergl. § 19/5). Die Nürnberger Nothilfe verzichtet auf jede mittelbare oder unmittelbare Gewinnentnahme während der Dauer des Betriebes des Leihhauses und wird im Falle seiner Auflösung das verbleibende Vermögen nur zu gemeinnützigen oder mildtätigen Zwecken im Rahmen ihres Aufgabenkreises verwenden. Das Leihhaus wird als Wohlfahrts-einrichtung geführt.

§ 3

Rechtsverbindlichkeit

Jeder Benutzer des Leihhauses unterwirft sich allen Bestimmungen der Satzung. Satzungsänderungen bedürfen der Genehmigung des Stadtrates zu Nürnberg. Jede Änderung ist einmal in dem zur Veröffentlichung bestimmten amtlichen Nachrichtenblatt der Nürnberger Stadtverwaltung bekanntzugeben und tritt, sofern kein anderer Termin bestimmt ist, mit dem Tage nach der Veröffentlichung für alle Benutzer des Leihhauses in Kraft.

§ 4

Schätzung

Das Leihhaus gewährt Darlehen auf Grund einer Wertschätzung des angebotenen Faustpfandes.

Als Schätzwert gilt der Betrag, der bei einer etwaigen Versteigerung der als Pfand angebotenen Sache voraussichtlich erzielt werden wird, bei Edel-Metall-Gegenständen mindestens den Metallwert. Die Schätzung gilt nur für die Zwecke des Leihhauses und verpflichtet nicht gegen Dritte.

§ 5

Darlehen

Die Höhe des Darlehens beträgt höchstens $\frac{2}{3}$ des Schätzwertes oder bei Edelmetallgegenständen höchstens $\frac{1}{2}$ des Metallwertes. Auf besonderen Wunsch erhält der Pfandgast ausnahmsweise auch einen unter der normalen Belehnung liegenden Darlehensbetrag. Der kleinste Darlehensbetrag ist DM 2.—; der Pfandgegenstand als solcher muß soviel Wert haben, daß er mit dem Betrag von DM 2.— belehnt werden kann. Die Daraufgabe eines Geldbetrages, um diesen Wert zu erreichen, ist ausgeschlossen. Darlehen werden nur in vollen Markbeträgen gegeben.

§ 6

Pfänder

Als Pfänder werden nur Sachen angenommen, deren Veräußerung keine besonderen Schwierigkeiten verursacht, die sich in sauberem Zustand befinden und bei sorgfältiger Aufbewahrung weder dem Verfall noch einer besonderen Wertminderung während der Belehnungszeit ausgesetzt sind. Die Annahme eines Pfandes kann ohne Angabe von Gründen verweigert werden. Die Annahmeverweigerung hat insbesondere stattzufinden:

a) wenn Zahl und Art der Pfänder oder die Persönlichkeit des Überbringers die Verpfändung verdächtig erscheinen lassen,

b) wenn Handelsgeschäfte mit Pfandscheinen betrieben werden,

c) wenn Waren zur Belehnung angeboten werden, welche offenbar zum Zwecke der Versteigerung angefertigt wurden,

d) wenn Zwecke verfolgt werden, welche nicht im Rahmen der Bestimmungen des Leihhauses (§ 2) liegen.

Von der Annahme werden ausgeschlossen: öffentliche Schuldverschreibungen, Wertpapiere, Ordenszeichen, Dienstkleidung von Angehörigen im öffentlichen Dienst und Schuss Waffen. Auch andere Gegenstände können von der Belehnung ausgeschlossen werden, wenn die Berechtigung zum Verpfänden nicht nachgewiesen wird.

§ 7

Aufbewahrung und Versicherung

Das Leihhaus ist verpflichtet, die Pfänder mit jeder gebotenen Sorgfalt aufzubewahren und sie in Höhe der Haftsumme (s. § 8 Abs. 1) gegen Einbruchdiebstähle und Feuergefahr zu versichern.

§ 8

Haftung

Für den Verlust oder die Beschädigung eines Pfandes haftet das Leihhaus nur, wenn der Verlust oder die Beschädigung durch die Pflichtverletzung eines Beauftragten des Leihhauses verursacht worden ist. Die Haftung beschränkt sich in allen Fällen auf den Schätzwert. Eine Haftung des Leihhauses ist insbesondere dann ausgeschlossen, wenn der Schaden durch die Beschaffenheit des Pfandes, z.B. durch Rosten, Springen oder Brechen usw., durch Motten, Mäuse oder unabwendbare Ereignisse entstanden ist, es sei denn, daß der Schaden durch eine Pflichtverletzung eines Beauftragten des Leihhauses verursacht wurde.

Bei Beschädigung oder Zerstörung der Pfänder durch höhere Gewalt hat es bei dem vom Leihhaus bezahlten Darlehensbetrag sein Bewenden. Es findet daher keine weitere Entschädigung statt.

§ 9

Verpfänder- und Ausweispflicht

Außer Jugendlichen unter 18 Jahren, offenkundig Geisteskranken und betrunkenen Personen wird jedermann als Verpfänder zugelassen. Jugendliche zwischen 14 und 18 Jahren können zur Verpfändung zugelassen werden, wenn sie eine schriftliche Vollmacht des Erziehungsberechtigten vorlegen, daß sie mit der Verpfändung beauftragt worden sind. Das Leihhaus ist berechtigt, vom Darlehensnehmer die Vorlage eines amtlichen Ausweises über seine Person zu fordern.

§ 10

Pfandrecht und Pfandverzeichnis

Das Leihhaus erwirbt ein Pfandrecht an der zu beleihenden Sache durch die Eintragung in das Pfandverzeichnis. (Pfandbuch).

§ 11

Pfandschein

Der Darlehensnehmer erhält einen Pfandschein. Die Unterschrift auf dem Pfandschein kann vervielfältigt werden.

Der Pfandschein muß mit der Eintragung in das Pfandverzeichnis übereinstimmen. Er muß die Bezeichnung des Pfandes, den Schätzwert, den Betrag und die Fälligkeit des Darlehens enthalten. Jede Veräußerung oder Verpfändung eines Pfandscheines und des demselben zu Grunde liegenden Anspruches ist verboten. Der Erwerber eines Pfandscheines erlangt daher durch dessen Besitz kein Recht auf Verabfolgung des Pfandes oder des Mehrerlöses.

§ 12

Beleihungszeit

Die Beleihungszeit dauert 3 Monate. Sie beginnt mit dem Tage der Verpfändung. Für die Berechnung der Fristen gelten die Vorschriften der §§ 186 u. ff. BGB sinngemäß. Für die Berechnung der Gebühren wird der Tag der Beleihung nicht gerechnet, es sei denn, daß das Pfand am gleichen Tage ausgelöst wird.

Das Leihhaus macht sein Recht auf Befriedigung aus dem Pfand nicht vor dem Ablauf einer Schonfrist von einem weiteren Monat geltend.

§ 13

Erneuerung

Die Beleihungszeit kann gegen Rückgabe des Pfandscheines und Entrichtung der fälligen Gebühren um die in dieser Satzung vorgesehene Beleihungszeit (§ 12) verlängert werden. Diese Erneuerung gilt als Neubeleihung. Das Leihhaus kann anlässlich der Erneuerung auch teilweise Rückzahlung des Darlehens verlangen.

§ 14

Auslösung

Das Darlehen ist in einer Summe zurückzahlbar. Der Darlehensnehmer kann das Pfand auch schon vor Ablauf der Beleihungszeit auslösen oder den Pfandvertrag erneuern. (§ 13).

Ausgeliefert wird ein Pfand nur gegen Rückgabe des Pfandscheines und Zahlung der auf dem Pfande lastenden Schuld (Darlehen zzgl. Zinsen und Gebühren).

Die ausgelösten Pfänder werden an einem hierfür bestimmten Schalter des Leihhauses unter Nummern- oder Namensaufruf durch einen Pfandverwahrer gegen Rückgabe des quittierten Pfandscheines ausgehändigt. Die Pfandgäste haben beim Nummern- oder Namensaufruf sich zu melden und ihre Gegenstände in Empfang zu nehmen. Das Leihhaus trägt keine Haftung wenn infolge Unachtsamkeit der Pfandgäste Unberechtigten die Pfandgegenstände in Empfang genommen werden können.

§ 15

Beanstandungen

Beanstandungen wegen Beschädigung, unvollständiger Auslieferung oder Verwechslung des Pfandes können nur unmittelbar bei der Aushändigung des Pfandes gemacht werden. Spätere Reklamationen finden keine Berücksichtigung.

§ 16

Versendung

Ein Versand von Pfändern oder von erneuerten Pfandscheinen an den jeweiligen Aufenthaltsort des Verpfänders gegen Nachnahme kann nicht gefordert werden. Wenn eine Versendung gewünscht wird, so geschieht dies auf die Gefahr des Empfängers. Die zur Auslösung oder Fristverlängerung, sowie die zur Versendung einschl. Verpackung nötige Summe an Darlehen, Gebühren oder Auslagen ist dem Leihhaus vorher portofrei zu übermitteln.

§ 17

Lösungsanspruch

Werden Sachen, die dem rechtmäßigen Eigentümer oder Besitzer gestohlen wurden, verloren gingen oder sonst abhanden kamen, zum Versatz gebracht, so sind solche, soweit rechtzeitig Anzeige erstattet wurde und die Übereinstimmung dieser Sachen mit der Anzeige festgestellt wird, dem Überbringer im Leihhaus abzunehmen und dem Polizeipräsidium Nürnberg zur weiteren Verfügung zu übergeben.

Werden solche Sachen dennoch belehnt, weil entweder nicht rechtzeitig Anzeige erstattet oder der unrechtmäßige Besitz gleichwohl nicht anerkannt worden ist, so kann sie der rechtmäßige Besitzer oder Eigentümer nur gegen Bezahlung des Pfandschillings, nämlich des darauf gegebenen Darlehens einschließlich der angefallenen Zinsen und Gebühren, wieder zurückerhalten. Er hat sich einen sogenannten Zwischenschein ausstellen zu lassen, gegen welchen er nach Aufruf des Pfandes bei einer Versteigerung den Pfandgegenstand ausgehändigt bekommt. — Will er das Pfand schon vorher in Besitz nehmen, so ist eine vom Leihhaus festzusetzende Sicherheit zu leisten.

§ 18

Abhanden gekommene Pfandscheine

Der Eigentümer eines abhanden gekommenen Pfandscheines muß, um seine Rechte zu wahren, den Verlust im Leihhaus anzuzeigen und eine Sperre des Pfandes erwirken. Er erhält einen Zwischenschein, für welchen eine Gebühr nach den vorliegenden Zinsen- und Gebührensätzen zu bezahlen ist. Wird der als abhanden gekommen gemeldete Pfandschein bis zum Ablauf der Schonfrist (§ 12) vorgezeigt, so hat der Besitzer des Pfandscheines diesen bei dem Leihhaus gegen Quittung zu hinterlegen und sich über seine Person auszuweisen.

Das Leihhaus gibt den Namen und die Anschrift des Vorzeigers demjenigen bekannt, der die Verlustanzeige erstattet und die Sicherstellung seiner Rechte beantragt hat. (Antragsteller).

Innerhalb einer Frist von 2 Wochen — von der Benachrichtigung des Antragstellers ab gerechnet — haben der Antragsteller und der Vorzeiger des regulären Pfandscheines sich zu einigen oder der Antragsteller hat dem Leihhaus nachzuweisen, daß er gegen den Vorzeiger Klage auf Herausgabe des Pfandscheines erhoben hat.

Das Leihhaus hat auf Antrag des Berechtigten den Inhaber des Pfandscheines zur Geltendmachung seiner Ansprüche, unter Androhung des Rechtsnachteiles, daß nach Ablauf von 4 Wochen die Kraftloserklärung des Pfandscheines erfolgen werde, aufzufordern. Diese Aufforderung muß mindestens einmal in dem zur Veröffentlichung amtlicher Nachrichten des Stadtrats zu Nürnberg bestimmten Blatt und, falls dies das Leihhaus für erforderlich erachtet, auch in anderen Zeitungen erfolgen. Die Kosten der Bekanntmachung hat der Antragsteller im voraus zu tragen. Werden innerhalb dieser Frist keine Ansprüche erhoben, so wird der Pfandschein für kraftlos erklärt. Meldet sich der Inhaber eines gestohlenen oder sonst abhanden gekommenen Pfandscheines beim Leihhaus, so ist die Ausgabe des Pfandes zu verweigern. Der Pfandschein ist einzuziehen; im übrigen wie vorstehend zu verfahren. Fällt der Versteigerungstermin in die vorgesehenen Fristen, so kann das Leihhaus die Versteigerung des Pfandes bis nach Kraftloserklärung des Pfandscheines, sogar bis zum Austrag eines etwaigen Rechtsstreites aufschieben.

§ 19

Gebühren

Die Leistungen des Pfandhauses sind Regelleistungen, soweit sie mit der Abwicklung eines Beleihungsfalles notwendigerweise verbunden sind, wie Darlehensgewährung, Pfandannahme, Pfandaufbewahrung und Versicherung, Ausstellung des Pfandscheines und alle Nebenleistungen, die jeder Geschäftsvorfall üblicherweise mit sich bringt.

Leistungen des Leihhauses, die nicht regelmäßig mit der Abwicklung eines Beleihungsfalles verbunden sind oder nur auf Antrag erfolgen, gelten als Sonderleistungen. Hierzu rechnet auch die Bereitstellung des erforderlichen Lagerraumes für evtl. zur Verpfändung kommende sperrige Güter.

Für die Regelleistungen des Leihhauses (Abs. 1) einschl. der Abgeltung der Zinsforderung werden einheitliche Gebühren erhoben, deren Höhe in einer vom Stadtrat zu Nürnberg zu billigenden Gebührenordnung festzusetzen sind. Diese Gebühren werden nach festen Sätzen vom Darlehensbetrag für jeden Monat berechnet, wobei jeder angefangene Monat voll zu rechnen ist.

Für Sonderleistungen (Abs. 2) sind in der vom Stadtrat zu Nürnberg zu billigenden Gebührenordnung besondere Gebühren bestimmt.

Die Höhe der Gebührensätze ist so zu berechnen, daß sie die Selbstkosten des Leihhauses decken.

§ 20

Versteigerung

Nach dem Verfalltag, d. h. nach Ablauf der Beleihungszeit und der Schonfrist, werden die Pfänder, sofern eine Erneuerung nicht erfolgte, in der nächsten Pfänderversteigerung öffentlich gegen Barzahlung verkauft (versteigert).

Die Versteigerungen sind unter Angabe von Tag, Stunde und Ort vor dem Termin in ortsüblicher Weise, unter allgemeiner Bezeichnung der zu versteigernden Pfänder, bekanntzugeben. Eine gleiche Bekanntmachung hat auch durch Aushang in den Geschäftsräumen des Leihhauses zu erfolgen.

Die Teilnahme an der Versteigerung ist nur solchen Personen gestattet, welche die erlassene Pfandverkaufsordnung beachten. Gegenstände, welche einen Börsen- oder Marktpreis haben, können auch frei verkauft werden. Der bei der Versteigerung als Mindestaufwurfspreis geltende Betrag ist im allgemeinen in der Weise zu bilden, daß der Darlehensbetrag, die bis zum Versteigerungstag angefallenen Zinsen und Gebühren, sowie die Versteigerungsgebühr zusammengerechnet werden, hiezu ist noch die staatliche Versteigerungsgebühr und die Umsatzsteuer hinzuzuschlagen und der sich ergebende Betrag so aufzurunden, daß bei Teilung durch 10 sich ein voller Pfennigbetrag ergibt.

Dem Leihhaus steht es frei, jedes zur Versteigerung kommende Pfand, nach erfolgter Nachschätzung zu einem über dem Mindestaufwurfspreis liegenden Betrag anzusetzen.

Der Meistbietende hat kein Recht auf den Zuschlag. Der Zuschlag kann insbesondere verweigert werden, wenn das Angebot in einem auffälligen Mißverhältnis zum Werte des Pfandes steht. Gold- und Silbersachen dürfen nicht unter dem Gold- oder Silberwert zugeschlagen werden. Wird ein genügendes Gebot nicht abgegeben, so ist wie im vorstehenden Absatz zu verfahren.

Eine Gewähr hinsichtlich Beschaffenheit oder Echtheit der zur Versteigerung gebrachten Pfänder wird vom Leihhaus den Käufern gegenüber nicht geleistet. Bei freihändigem Verkauf ist die Haftung für Sach- und Rechtsmängel durch ausdrückliche Vereinbarung mit dem Käufer auszuschließen.

§ 21

Mehrerlös

Übersteigt der Versteigerungserlös die Forderung des Leihhauses, so wird der Mehrerlös nach Abschluß der Versteigerung, gegen Rückgabe des Pfandscheines, an den Inhaber ausbezahlt.

Wird der Versteigerungüberschuß innerhalb eines Jahres, vom Schluß des Versteigerungsmonats ab gerechnet, nicht abgeholt, so verfällt er dem Leihhaus. Jeder Anspruch an das Leihhaus ist alsdann unwiderruflich ausgeschlossen. Auf Grund von Zwischenscheinen kann ein Mehrerlös nicht beansprucht werden. Der Mehrerlös bei einem zur Versteigerung kommenden Pfand kann gegen den Verlust an einem anderen Pfand desselben Pfandgastes aufgerechnet werden.

§ 22

Freihandverkauf

Pfänder, für die in der Versteigerung ein ausreichendes Gebot nicht erzielt wurde, können dem Leihhaus zum Preise der ihr zustehenden Forderung gegen den Verpänder zugeschlagen werden, das Leihhaus ist berechtigt, diese Pfänder freihändig zu veräußern.

§ 23

Betriebsmittel

Die Betriebsmittel des Leihhauses bestehen aus dem als zweckgebundenes Sondervermögen zu behandelnden Eigenkapital des Leihhauses und — soweit erforderlich — aus Darlehen, welche das Leihhaus erforderlichenfalls unter Bürgschaft der Stadt Nürnberg bei öffentlichen Bankanstalten aufnimmt.

§ 24

Gewinn und Verlust

Ein nach dem Bestreiten aller Ausgaben, der Deckung etwaiger Ausfälle und der Abführung erforderlicher Erneuerungsrücklagen etwa noch verbleibender Jahresgewinn wird solange dem Kapitalbestand des Leihhauses zugeführt, wie dieses noch mit fremdem Mittel arbeiten muß. Etwaige Fehlbeträge sind aus dem Kapitalbestand des Leihhauses zu decken.

Wenn nach Tilgung aller Schulden des Leihhauses der Eigenkapitalbestand die Höhe der erforderlichen Betriebsmittel erreicht hat und angemessene Rücklagen angesammelt sind, so ist ein etwaiger Überschuß zur Ermäßigung der Zinsen und Gebühren zu verwenden.

§ 25

Diese Satzung wird im Amtsblatt der Stadt Nürnberg veröffentlicht und tritt mit der Eröffnung des Leihhauses in Kraft. Nürnberg, den 9. Januar 1953.

Nürnberger Nothilfe e. V.

Zins- und Gebührensätze für das
Leihhaus Nürnberg

Die Zins- und Gebührensätze für Neuverpfändungen und Fristverlängerungen werden ab 1. 9. 1949 wie folgt festgesetzt:

1. Darlehenszins 2 % monatlich
2. Pfandscheingebühren 0,20 DM
3. Versäumnisgebühren nach Ablauf der 3-Monatsfrist 5 %
4. Lagergebühr für sperrige Pfandgegenstände und Pelze:

1, — DM monatlich für Pelze und Pelzmäntel

1,00 DM monatlich für Klaviere und Motorräder

1, — DM monatlich für Teppiche
—,30 DM monatlich für Fahrräder, Kinder- und Sportwagen

5. Ablösegebühr 5 % aus dem Darlehen unter Wegfall der Versäumnisgebühr.

6. Versteigerungsgebühr 10 % aus dem Versteigerungserlös.

7. Zwischen- und Ersatzscheingebühr —,50 DM

8. Versendungsgebühr für Pfänder oder erneuerte Pfandscheine 1 % des Darlehens jedoch mindestens —,20 DM und höchstens DM 5,—.

Dazu kommen die Selbstkosten für Verpackung, Portoauslagen und allenfallsige Versicherung. Die Gebühren unter Ziffer 3, 6 und 7 werden für jede Fristverlängerung oder Verpfändung nur einmal erhoben. Zinsen und Gebühren werden jeweils auf volle —,05 DM aufgerundet; der Monat wird zu 30 Tagen gerechnet, jeder angebrochene Monat voll in Ansatz gebracht. Die Fristberechnung erfolgt im übrigen nach den Bestimmungen des BGB.

Nürnberg, den 9. Januar 1953.

Nürnberger Nothilfe e. V.

Anhang 4: Allgemeine Geschäftsbedingungen im Pfandkreditgewerbe

Dieser Pfandschein ist kein Handelsobjekt; wer ihn beleihlt oder kauft, handelt auf eigenes Risiko. Der in ihm bezeichnete Verpfänder kann seine Rechte aus dem Pfandkreditvertrag auch ohne Vorlage dieses Pfandscheines geltend machen, wenn er dessen Verlust glaubhaft macht.

1. Mit der Übergabe des Pfandes und Entgegennahme des Pfandscheines sowie Auszahlung des Darlehens wird ein Pfandkreditvertrag abgeschlossen, der der Verordnung über den Geschäftsbetrieb der Pfandleiher, den sonstigen einschlägigen Vorschriften sowie diesen Geschäftsbedingungen unterliegt.
2. Der Verpfänder erklärt mit der Übergabe des Pfandes und Entgegennahme des Pfandscheines, daß das Pfandstück sein freies Eigentum ist und er die alleinige Verfügungsbefugnis besitzt. Soweit das Pfand zu den in §§ 1369, 1450 BGB bezeichneten Sachen gehört, versichert der Verpfänder die ausdrückliche Einwilligung seines Ehegatten zur Vornahme der Verpfändung.
3. Ist das Pfandrecht gültig bestellt worden, so ist der Verpfänder von jeder persönlichen Verpflichtung dem Pfandleiher gegenüber aus dem Pfandkredit befreit. Wird das Pfand nicht ausgelöst (Ziffer 4), kann sich der Pfandleiher ausschließlich aus dem Pfand befriedigen.

Soweit der Pfandleiher wegen der Rechte eines Dritten kein Pfandrecht erwirbt, hat der Verpfänder dem Pfandleiher als Schadensersatz das Darlehen, die im Pfandschein vermerkten Zinsen sowie die bis zum Tage der Herausgabe des Pfandes an den berechtigten Dritten bei Gültigkeit des Pfandkreditvertrages zu berechnende Unkostenvergütung zu zahlen.

Hat der Pfandleiher das Pfand an einen Dritten herausgegeben, der sein die Verpfändung hinderndes Recht glaubhaft gemacht hat, oder ist er zur Herausgabe verurteilt, gilt das Pfandrecht als nicht entstanden. Das gleiche gilt entsprechend, wenn der Pfandleiher das Pfand bereits veräußert hatte und der Dritte Ersatz verlangt hat; ist dieser Schaden höher als der nach dem vorstehenden Absatz zu zahlende Betrag, so haftet der Verpfänder in dieser Höhe.

4. Gegen Zahlung des Darlehens einschließlich der Zinsen und Unkostenvergütung kann das Pfand unter Ablieferung des Pfandscheines ausgelöst werden, soweit es nicht bereits zum Zwecke der Verwertung dem Versteigerer ausgehändigt worden ist.

Der Pfandleiher ist nicht verpflichtet, die Berechtigung des Pfandscheininhabers zur Auslösung des Pfandes zu prüfen.

5. Bei Fälligkeit des Darlehens ist eine Erneuerung des Pfandkreditvertrages nur gegen Zahlung der Zinsen und Unkostenvergütung und nur im Falle des Einverständnisses des Pfandleihers möglich.

6. Ein Verlust des Pfandscheines ist unverzüglich vom Verpfänder dem Pfandleiher anzuzeigen und glaubhaft zu machen, indem er entweder die Nummer des Pfandscheines oder den Tag der Verpfändung angibt und das Pfand näher beschreibt.

Macht der Verpfänder den Verlust ausreichend glaubhaft, so erhält er zum Nachweis der Verlustanzeige eine Bescheinigung: Die Auslösung oder Erneuerung des Pfandes ist hierbei grundsätzlich erst nach Eintritt der Fälligkeit möglich.

7. Zinsen und Unkostenvergütung, die nach Monaten zu berechnen sind, werden auch für den angebrochenen Monat voll erhoben. Der Tag der Verpfändung wird hierbei nur dann mitgerechnet, wenn das Pfand am gleichen Tag ausgelöst wird.

8. Wird das Pfand nicht ausgelöst oder erneuert, wird es durch öffentliche Versteigerung verwertet. Ist die Versteigerung bereits einmal ausreichend öffentlich bekanntgemacht worden, so bedarf es, falls weitere Versteigerungen nötig werden, in den nachfolgenden Bekanntmachungen nur eines allgemeinen Hinweises auf bisher unverkauft gebliebene Pfänder.

Verpfänder und Pfandleiher sind sich darüber einig, daß die Androhung der Versteigerung eine Fristbestimmung

hierfür und Benachrichtigung über den Zeitpunkt der Versteigerung — ausgenommen die gesetzlich vorgeschriebene öffentliche Bekanntmachung — sowie die Mitteilung über das Versteigerungsergebnis untunlich sind und daher unterbleiben, unbeschadet des Rechts des Auslösungsberechtigten, den aus dem Pfand erzielten Überschuß beim Pfandleiher abzuholen.

Sind durch einen Pfandkreditvertrag mehrere Gegenstände verpfändet, so ist der Pfandleiher zur Verwertung aller Pfandstücke berechtigt ohne Rücksicht auf die Höhe des aus den Einzelstücken erzielten Erlöses.

9. Der Überschuß steht dem Auslösungsberechtigten zu und wird gegen Rückgabe des Pfandscheines ausgezahlt; Ziffer 6 gilt entsprechend.

Überschuß ist derjenige Teil des Erlöses aus dem Pfand, der nach Abzug des Darlehens, der Zinsen, Unkostenvergütungen sowie der anteiligen Versteigerungskosten, soweit diese nicht vom Käufer erhoben werden, verbleibt.

Wird der Überschuß nicht innerhalb 2 Jahren nach der Verwertung des Pfandes beim Pfandleiher abgeholt, so

wird dieser der zuständigen Behörde abgeliefert und verfällt; die Frist beginnt mit Ablauf des Jahres, in dem das Pfand verwertet worden ist.

10. Das Pfand ist auf Kosten des Pfandleihers mindestens zum doppelten Darlehnsbetrag gegen Feuer- und Leitungswasserschäden, gegen Einbruch-Diebstahl sowie angemessen gegen Beraubung versichert.

Der Pfandleiher haftet für Schäden oder Verluste nur im Umfang der abgeschlossenen Versicherung mit der Versicherungssumme. Eine weitergehende Haftung, insbesondere für Schäden durch Bruch, Schädlinge aller Art oder dergl. ist ausgeschlossen, soweit nicht dem Pfandleiher Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorzuwerfen sind.

Ersatzansprüche können nur bei Entgegennahme des Pfandes geltend gemacht werden. Eine Haftung des Pfandleihers ist ausgeschlossen, sobald das Pfand aus den Geschäftsräumen entfernt und eine Beschädigung nicht beanstandet worden ist.

11. Die Auslösung des Pfandes kann auch durch dessen Übersendung erfolgen, wenn dem Pfandleiher der Betrag des

Darlehens überwiesen und der Pfandschein übersandt wird. Die Zinsen und Unkostenvergütung sowie die Spesen für Porto und Verpackung werden durch Nachnahme erhoben. Ebenso kann der Pfandkreditvertrag auf diesem Wege nur erneuert werden, wenn der Pfandschein übersandt und gleichzeitig die fällig gewordenen Zinsen und Unkostenvergütung gezahlt werden.

Der Versand erfolgt auf Gefahr des Auftraggebers. Auch bei Versand des Pfandstückes gilt der Haftungsausschluß nach Ziffer 10 Abs. 3 Satz 2.

Schecks, Wechsel oder sonstige Zahlungsanweisungen werden nicht in Zahlung genommen.

Bei brieflichen Anfragen wird gebeten, Rückporto beizufügen.

12. Gerichtsstand und Erfüllungsort ist der Ort der geschäftlichen Niederlassung des Pfandleihers, in welcher der Pfandkreditvertrag abgeschlossen worden ist.

L I T E R A T U R V E R Z E I C H N I S

- A b b o t t, Lawrence: Qualität und Wettbewerb, Ein Beitrag zur Wirtschaftstheorie, München 1958, Übersetzung der amerikanischen Originalausgabe "Quality and Competition", An Essay in Economic Theory, New York 1955 von Norbert Lochner
- A c h t e r b e r g, Erich: Braunschweigische Staatsbank - zwei Jahrhunderte Zeitgeschichte, Braunschweig 1965
- d e r s.: Die Herzogliche Leihhausanstalt in Braunschweig, in: Sparkasse, 79. Jg., 1962, Heft 17, S. 259 - 261
- d e r s.: Preußische Bank und Seehandlung vor hundert Jahren, in: Sparkasse, 79. Jg., 1962, Heft 8, S. 115 - 118
- A r n o l d, Patricia: Immer mehr Schmuck füllt die Leihhäuser, in: Augsburger Allgemeine, 31./124. Jg., 1975, Nr. 119 v. 27.5. 1975, S. 18
- A u s t, Eberhard: Der Wettbewerb in der Bankwirtschaft, Grundzüge für eine allgemeine Theorie, Frankfurt/Main 1963
- B ä c k, Walter/ H o f f m a n n, Egon/ J a n s s e n, Fritz/ V o l m e r, Bernhard: Gewerbeordnung, Sonderdruck aus M. v. Brauchitsch Verwaltungsgesetze des Bundes und der Länder, neu hrsg. v. C.H. Ule, Bd. VIII, erster Halbband, Wirtschaftsverwaltungsrecht I, Abschnitt II, Köln - Berlin - Bonn - München 1964
- B a u m b a c h, Adolf/ H e f e r m e h l, Wolfgang: Wechselgesetz und Scheckgesetz, 11. Aufl., München 1973
- B a u r, Fritz: Lehrbuch des Sachenrechts, 6. Aufl., München 1970
- B e c k, Heinz: Gesetz über das Kreditwesen, Kommentar, 1. Bd., Mainz - Wiesbaden 1974
- B e h m e n b u r g, Friedrich-Wilhelm: Die öffentlichen Leihanstalten in der sozialen Marktwirtschaft, in: Der Städtetag, Zeitschrift für kommunale Praxis und Wissenschaft, 15. Jg., 1962, Heft 7, S. 348 - 350
- B e n k h o f f, Werner: Faustpfand kein Ersatz für Bonität des Schuldners. Unterschiedliche Regeln für Pfandkredite, in: Handelsblatt, 27. Jg., 1972, Nr. 250 v. 29./30.12.1972

- B e t s c h, Oskar: Bankaußendienst, Schriftenreihe Bank- und Geldmarketing, Frankfurt/M. 1976
- B e y e r, Horst-Tilo: Stichwort "Fremdfinanzierung", in: H.-T. Beyer (Hrsg.), Finanzlexikon, München 1971
- B r o x, Hans: Besonderes Schuldrecht, 2. Aufl., München 1972
- B r u n n e r, Margot: Beim Leihamt ist Gold sein Geld wert, in: Mannheimer Morgen, Nr. 166 v. 22.7. 1966, S. 4
- B ü c h i n, F.: Zur wirtschaftlichen Lage des Pfandleihgewerbes, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 6, S. 64 - 65
- B u r c h a r d, Joachim: Der Begriff des Pfandleihgewerbes, Diss. Göttingen 1929
- C a r s t e n s, Jürgen: In Hamburg gibt es bald nur noch ein öffentliches Leihhaus, in: Welt am Sonntag v. 25.1.1970, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 20. Jg., 1970, Nr. I, S. 19 - 20
- C r a m e r, Jörg: Marketing bei Banken, Schriftenreihe Bank- und Geldmarketing, 3. Aufl. des 1968 erschienenen Titels "Marketing im Bankbetrieb", Frankfurt/M. 1975
- D e l o r m e, Hermann: Stichwort "Lombardgeschäft", in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl., Frankfurt/M. 1967/68, S. 1165 - 1166
- D e u t s c h e r B u n d e s t a g: Verhandlungen, Bd. 57, 3. Wahlperiode, Drucksache 318
- D i e s s n e r, Reinhard: Die Konkurrenten der Universalbanken im kurzfristigen Geschäft: Das Verhältnis Universalbanken - Pfandleiher, unveröffentlichtes Referat Nürnberg (Seminar Prof. Hahn), Sommersemester 1974
- D r e e s b a c h, Lutz E.: "Haste was, dann kriegste was!". Veränderter Kundenkreis in den Pfandhäusern, in: Handelsblatt, 29. Jg., 1974, Nr. 215 v. 8./9.11.1974, S. 48
- D r e w l i n g, C.: Gemeinschaftswerbung für Leihhäuser, in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 4 - 6, S. 47 - 48
- E i n e c k e, Hans-Werner: Wer sind heute die Kunden der Leihhäuser?, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 4/5, S. 59 - 60
- F l ö g e l, Herbert: Marketing-Analyse Pfandkredit, Diagnose + Prognose. Test-Organisation-Planung, Institut für Marketing, Dietzenbach-Steinberg 1970

- F r i c k h ö f f e r, Wolfgang: Aktuelle Fragen der Konjunkturpolitik, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1960, S. 37 - 45
- d e r s.: Das Pfandleihgewerbe im Schatten des Wirtschaftswunders, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 6, S. 61 - 64
- F r i e d m a n n, Florentine: Das Leihamt hilft vielen aus der Klemme, in: Süddeutsche Zeitung, 30. Jg., Nr. 232 v. 8.10.1974, S. 15 - 16
- F u h r, Eberhard: Kommentar zur Gewerbeordnung, 46. Ergänzungslieferung, Wiesbaden 1971
- G e r m a n n, Klaus: Gesetzeskunde im Pfandleihrecht, in: Der Pfandkredit, 23. Jg., 1973, S. 8 - 12
- d e r s.: "VSI" Pfandkredit, Schnellinformation des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V., Nr. 8/1974
- G e r m a n n, Klaus/ S t r u c k, Gustav: Geschäftsbericht des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. für 1971/72, in: Der Pfandkredit, 22. Jg., 1972, S. 1 - 5
- d i e s.: Geschäftsbericht des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. für 1972/73, in: Der Pfandkredit, 23. Jg., 1973, S. 1 - 5
- d i e s.: Geschäftsbericht des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. für 1973/74, in: Der Pfandkredit, 24. Jg., 1974, S. 1 - 4
- d i e s.: Protokoll über die Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. vom 19. und 20. Oktober 1972 in Goslar, in: Der Pfandkredit, 22. Jg., 1972, S. 5 - 8
- d i e s.: Protokoll über die Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. vom 17. und 18. Oktober 1974 in Neu-Isenburg, in: Der Pfandkredit, 24. Jg., 1974, S. 5 - 8
- G r ü n e, Hermann: Zehn Jahre Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1960, S. 9 - 25

- G u t e n b e r g, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 3. Bd.: Die Finanzen, 7. Aufl., Berlin - Heidelberg - New York 1975
- H a g e n m ü l l e r, Karl Friedrich: Der Bankbetrieb, Bd. I: Strukturlehre - Kapitalbeschaffung der Kreditinstitute, 3. Aufl., Wiesbaden 1970
- d e r s.: Der Bankbetrieb, Bd. II: Aktivgeschäfte und Dienstleistungsgeschäfte, 3. Aufl., Wiesbaden 1970
- d e r s.: Der Bankbetrieb, Bd. III: Rechnungswesen - Bankpolitik, 3. Aufl., Wiesbaden 1970
- H a h n, Oswald: Bankbetriebslehre (Spezielle Betriebswirtschaftslehre I), Schaeffers Grundriß des Rechts und der Wirtschaft, Abteilung III: Wirtschaftswissenschaften, hrsg. v. H.G. Schachtschabel, Bd. 85, Stuttgart und Düsseldorf 1967
- d e r s.: Das absatzpolitische Instrumentarium der Depositenbank, in: Österreichisches Bank-Archiv, 14. Jg., 1966, Heft X, S. 326 - 344
- d e r s.: Das Handikap der Kleinen, in: Der Volkswirt, 22. Jg., 1968, Nr. 11, S. 23 - 26
- d e r s.: Die Auswirkungen einer Diskonterhöhung auf die Rentabilität der Universalbanken, in: Sparkasse, 84. Jg., 1967, Heft 1 und 2, S. 5 - 10 und S. 24 - 31
- d e r s.: Die Kapitalquellen: Außen- und Innenfinanzierung, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 63 - 103
- d e r s.: Die Problematik von Förderungseinrichtungen im finanzwirtschaftlichen Bereich, in: Betriebswirtschaftliche Probleme der genossenschaftlichen Praxis, 1. Teil, Vorträge und Aufsätze des Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen an der Universität Wien, Heft 4, Wien 1973, S. 25 - 38
- d e r s.: Die Wahlkriterien finanzwirtschaftlicher Entscheidungen, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 121 - 172
- d e r s.: Die Zinsempfindlichkeit der Kreditnehmer, in: Österreichisches Bank-Archiv, 15. Jg., 1967, Nr. X und XI, S. 390 - 414 und S. 430 - 439

- H a h n, Oswald: Geldverleiher und Kreditvermittler = Winkelbankiers und Kredithaie?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 16. Jg., 1963, Heft 22, S. 1052 - 1054
- d e r s.: Selbsterstellung und Funktionsausgliederung als bankbetriebliches Entscheidungsproblem, in: Wilfried Schneider und Konrad Fuchs (Hrsg.), Management im Kreditwesen, Festschrift für Hans Krassensky, Wien 1973, S. 83 - 97
- d e r s.: Struktur der Bankwirtschaft 1. Teil: Typologische Betrachtung der Banken, Selbstverlag Rückersdorf 1972
- d e r s.: Struktur der Bankwirtschaft 2. Teil: Die Universalbanken, Selbstverlag Rückersdorf 1972
- d e r s.: Struktur der Bankwirtschaft 3. Teil: Die Spezialbanken im nationalen Bereich II, (Institute des kurzfristigen Geldkredits, der Kreditsleihe und des Handels- und Dienstleistungsgeschäftes), Selbstverlag Rückersdorf 1974
- H a r t m a n n, Bernhard: Bankbetriebsanalyse, Freiburg i. Br. 1962
- H e i n l e, Wolfgang: Der Standort des Bankbetriebes. Eine Untersuchung über die Einflußkomponenten der bankbetrieblichen Standortwahl, Diss. Mannheim 1970
- H e l m, Johann Georg: Private Norm und staatliches Recht beim Massenvertrag, in: Juristische Schulung, 5. Jg., 1965, Heft 4, S. 121 - 129
- H e r o l d, G.: Der Kontokorrentvorbehalt und das Pfandkreditgewerbe, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 6, S. 8 - 10
- H u e c k, Alfred: Recht der Wertpapiere, Schriftenreihe Neue Rechtsbücher für das Studium der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften, hrsg. v. Arwed Blomeyer, 9. Aufl., Berlin und Frankfurt/M. 1963
- K a l t w a s s e r, Ute: 10 000 Pelze im Leihhaus, in: Kölner Stadtanzeiger v. 19./20.6.1965
- K a w l a t h, Arnold: Theoretische Grundlagen der Qualitätspolitik, Wiesbaden 1969

- K i t t e l, Hermann: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft. Der Wettbewerb zwischen den Hypothekarkreditinstituten in der Wohnungsbaufinanzierung. Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Abteilung A: Wirtschaftswissenschaft, Schriften des Instituts für das Spar-, Giro- und Kreditwesen an der Universität Bonn, hrsg. v. Fritz Voigt, Bd. 75, Berlin 1974
- K l e i n - B l e n k e r s, Fritz: Stichwort "Werbung und Werbelehre", in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Erwin Grochla und Waldemar Wittmann, 4. Aufl., Stuttgart 1976, S. 4385 - 4400
- K n a p p, Joachim: Die Novelle zum Kreditwesengesetz, in: Neue Juristische Wochenschrift, 29. Jg., 1976, Heft 20, S. 873 - 877
- K o t t h a u s, Marianne: Der Gang zum Pfandhaus ist beliebt, in: Deutsche Zeitung v. 27./28.5. 1961
- K r a m e t t e r, Günther: Motive der Banken zur Durchführung des Personalkleinkredit-Geschäftes, in: Österreichisches Bank-Archiv, 14. Jg., 1966, Heft I, S. 18 - 31
- K r a u s e, Michael W.: Die langfristige Fremdfinanzierung, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 644 - 691
- K r e b s, Ernst: Anmerkung zum BGH-Urteil v. 24.2.1964, in: Sparkasse, 81. Jg., 1964, Heft 10, S. 159 - 160
- K r ü m m e l, Hans-Jacob: Bankzinsen. Untersuchungen über die Preispolitik von Universalbanken, Schriftenreihe Annales Universitatis Saraviensis, Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung, Heft 11, Köln - Berlin - Bonn - München 1964
- K ü h n e r, Max: Die Wahl der Rechtsform unter finanzwirtschaftlichem Aspekt, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 343 - 374
- L a h a n n, Birgit: In Grünes Leihhaus fließen keine Tränen, in: Deutsche Zeitung v. 8.3.1974, S. 23
- L a n d m a n n / R o h m e r: Kommentar zur Gewerbeordnung, neubearbeitet von Erich Eyermann und Ludwig Fröhler, 1. Bd., 12. Aufl., München 1969

- L a u, Claus: Der Pfandkredit ist besser als sein Ruf, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 4/5, S. 50 - 51
- L e n t, Friedrich/ S c h w a b, Karl Heinz: Sachenrecht. Ein Studienbuch, 15. Aufl., München 1976
- L o e f f l e r, Felix: Die gewerbliche private Pfandleihe nach geltendem Reichs- und Landesrecht, Berlin 1908
- L o o s, Norbert: Die Marktpolitik der Kreditinstitute, Bd. 3 der Arbeiten aus dem Institut für Absatzwirtschaft der Universität Mannheim (Wirtschaftshochschule). hrsg. v. Curt Sandig, Stuttgart 1969
- L ü d e m a n n, Wilhelm: Der öffentliche Meinungsaustausch in Bad Wildungen, in: Der Pfandkredit, 8. Jg., 1958, Nr. 1, S. 3 - 6
- M a c k, Manfred: Neuere Vertragssysteme in der BRD - Eine Studie zum Franchising, Industriegesellschaft und Recht, Bielefeld 1975
- M e l l e r o w i c z, Konrad: Stichwort "Kredit", in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl., Frankfurt/M. 1967/68, S. 1060 - 1067
- M e l l e r o w i c z, Konrad/ J o n a s, Heinrich: Bestimmungsfaktoren der Kreditfähigkeit. Betriebswirtschaftliche Forschungen der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Berlin, hrsg. v. K. Mellerowicz, H.H. Hohlfeld, O. Schnutenhaus, Bd. 1, 2. Aufl., Berlin 1957
- M e r l, Günther: Die Bedeutung der Zweigstellenpolitik für die Universalbanken, Diss. Nürnberg 1973
- M e w e s, Bernhard: Stichwort "Leihhäuser", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften (zugleich Neuauflage des Handwörterbuch der Staatswissenschaften), 6. Bd., Göttingen 1959
- M e y e r, Carl W.: Möglichkeiten der Konkurrenzpolitik, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 13. Jg., 1961, Nr. 9, S. 495 - 507
- M o l l, Bernhard Heinrich: Kreditgarantiegemeinschaften mit Solidarhaftung der Bürgschaftsnehmer. Ein Vorschlag zur Verbesserung der langfristigen Kreditversorgung der mittelständischen Industrie und anderer mittelständischer Gewerbezweige, Grundlagen und Praxis der Betriebswirtschaft, Bd. 11, Berlin 1968

- N e r t h, Hans: Perlen und Pelze rollen in der Reisezeit, in: Die Welt, Nr. 270 v. 17.11.1973
- N o a c k, Paul: Im Leihhaus, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 188 v. 16.8.1958
- O t t e, Heidrun: Nerz im März ins Leihhaus, in: Handelsblatt, 28. Jg., 1973, Nr. 176 v. 12.9.1973, S. 7
- o. V.: Aus der Presse: Beim Pfandleiher liegt der Pelz sicher, in: Der Pfandkredit, 24. Jg., 1974, S. 13
- o. V.: Banken - fünf vor zwölf, in: Wirtschaftswoche, 27. Jg., 1973, Nr. 31, S. 16 - 20
- o. V.: Boom bei Leihhäusern: Pfänderspiele, in: Capital, 12. Jg., 1973, Heft 12, S. 31 - 34
- o. V.: Das Leihamt will salonfähig werden, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 22 v. 25.1.1963, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 1, S. 6 - 7
- o. V.: Die "Berge des Mitleids", in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 5. Jg., 1952, Nr. 12, S. 304
- o. V.: Gründung des International Gemological Institute, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 1, S. 4 - 7
- o. V.: Hochkonjunktur in den Leihhäusern, in: Süddeutsche Zeitung, 30. Jg., 1974, Nr. 167 v. 23.7.1974, S. 28
- o. V.: Jetzt Hochkonjunktur im Leihhaus, in: Nürnberger Nachrichten, 31. Jg., 1975, Nr. 264 v. 13.11.1975, S. 9 - 10
- o. V.: Mit Pfand schnell zu Geld, in: Nürnberger Nachrichten, 32. Jg., 1976, Nr. 23 v. 29.1.1976, S. 10
- o. V.: Mitteilungen der Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, in: Der Pfandkredit, 6. Jg., 1956, Nr. 6, S. 9
- o. V.: Pfandhaus bleibt "Bank des kleinen Mannes", in: Westdeutsche Allgemeine v. 8.5.1963, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 2/3, S. 24
- o. V.: Sind wir ausreichend versichert?, in: Der Pfandkredit, 9. Jg., 1959, Nr. 2/3, S. 10 - 11

- o. V.: Stichwort "Leihhaus", in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, 3. Aufl., Bd. II, Frankfurt/M. 1967/68, S. 1128 - 1129
- o. V.: Unzulässigkeit der Abtretung von Kundenforderungen eines Pfandleihers an seinen Geldgeber, in: Der Pfandkredit, 21. Jg., 1971, Nr. 1, S. 8 - 9
- o. V.: Wieviel Zinsen Sie bekommen - wieviel Sie zahlen müssen, in: Wirtschaftswoche, 29. Jg., 1975, Nr. 51, S. 76
- o. V.: Zur Tätigkeit der Pfandvermittler, in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 1, S. 7
- P a a s c h, Hans-Heinrich: Absatz von Handelsware durch Mißbrauch des Pfandkredits, in: Der Pfandkredit, 19. Jg., 1969, Nr. II, S. 14
- d e r s.: Allgemeine Geschäftsbedingungen des Pfandkreditgewerbes, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1960, S. 46 - 59
- d e r s.: Ist die Aufwendung öffentlicher Mittel für städtische Leihhäuser noch zu rechtfertigen?, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 3, S. 1 - 3
- d e r s.: Kreditsicherung durch Abtretung von Pfanddarlehen?, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 1, S. 9 - 10
- d e r s.: Verrechnung von Mindererlösen mit Mehrerlösen, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 6, S. 68
- d e r s.: Vom Leihhaus zum modernen Kreditinstitut, in: Der Pfandkredit, 21. Jg., 1971, Nr. II, S. 36 - 39
- d e r s.: Wenn der Verpfänder seinen Pfandschein verloren hat ..., in: Der Pfandkredit, 19. Jg., 1969, Nr. III, S. 41 - 43
- P a a s c h, Hans-Heinrich/ S t r u c k, Gustav: Geschäftsbericht des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes für 1970/71, in: Der Pfandkredit, 21. Jg., 1971, Nr. II, S. 13 - 19
- P a l a n d t: Bürgerliches Gesetzbuch (Kommentar), bearbeitet von Bernhard Danckelmann, Max Degenhardt, Uwe Diederichsen u.a., 33. Aufl., München 1974 (Zitierweise: Palandt - Bearbeiter)

- P a r d e y:** Das Rückkaufsgeschäft im Pfandkreditgewerbe, Schriften des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1955
- P a t t e r s o n, W.R.:** Die gegenwärtige Lage der Leihämter in Deutschland, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, 15. Bd., Jena 1898, S. 211 - 232
- P f e i f e r, Günter:** Kreditgewährung durch Pfandhäuser, Diplomarbeit Köln (Prof. Rittershausen), Wintersemester 1956/57
- P ü n j e r, Heinrich/ L ü d e m a n n, Wilhelm:** Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, Bericht des Vorstandes für das Geschäftsjahr 1958, in: Der Pfandkredit, 9. Jg., 1959, Nr. 5/6, S. 7 - 8
- P ü n j e r, Heinrich/ P a a s c h, Hans-Heinrich/ S c h m i d t, Alfred:** Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, Bericht des Vorstandes für das Geschäftsjahr 1960, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 5, S. 15 - 16
- d i e s.:** Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, Bericht des Vorstandes für das Jahr 1961, in: Der Pfandkredit, 12. Jg., 1962, Nr. 4/5, S. 48 - 49
- d i e s.:** Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, Bericht des Vorstandes für das Jahr 1962, in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 4/6, S. 57 - 58
- d i e s.:** Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, Bericht des Vorstandes für das Jahr 1963, in: Der Pfandkredit, 14. Jg., 1964, Nr. 3/4, S. 55
- d i e s.:** Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, Bericht des Vorstandes für das Jahr 1964, in: Der Pfandkredit, 15. Jg., 1965, Nr. 4/6, S. 41 - 42
- d i e s.:** Bürgschaftsgenossenschaft Privater Pfandkreditbetriebe eGmbH, Bericht der Liquidatoren für das Jahr 1965, in: Der Pfandkredit, 16. Jg., 1966, Nr. 5/6, S. 62 - 63
- R a ß m a n n, Arnfried:** Wesen, rechtliche Grundlagen und geschichtliche Entwicklung des Pfandleihgeschäftes, Diplomarbeit Hamburg 1959, Teilabdruck in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 3, S. 3 - 12

- R e h f e l d t, Bernhard/ Z ö l l n e r, Wolfgang: Wertpapierrecht. Ein Studienbuch, 11. Aufl., München 1975
- R e i c h s k o m m i s s a r f ü r d a s K r e d i t - w e s e n : Schreiben vom 10. Dez. 1935, in: Consbruch, Johann/Möller, Annemarie, Gesetz über das Kreditwesen, 2. Aufl., München und Berlin 1956
- R i c h t e r, E.W.: Kleinkredite in über zwanzig Jahren. Das Kleinkreditgeschäft bei der Sparkasse in Bremen, in: Sparkasse, 75. Jg., 1958, Heft 24, S. 403 - 405
- R o h l f i n g / K i s k a l t, Hans/ W o l f f, Karl: Handkommentar zur Gewerbeordnung, 3. Aufl., Berlin und Frankfurt/M. 1961
- R o t h e r : Notwendige Kosten der Verwertung, in: Der Pfandkredit, 13. Jg., 1963, Nr. 1, S. 10 - 11
- d e r s. : Zur Neugestaltung des Pfandleihrechts, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. Hamburg, Hamburg 1960, S. 26 - 36
- R ü t h e r s, Bernd: Allgemeiner Teil des BGB, München 1976
- S c h a c h, Gunther: Das Leihhaus stand Pate, in: Deutsche Zeitung, Nr. 5 v. 30.1.1976, S. 16
- S c h a r n i t z k y, Ralf: Schnelle Kredite wieder gefragt, in: Münchner Merkur, Nr. 15 v. 20.1. 1976, S. 13
- S c h e u b r e i n, Harald: Horizontale, vertikale und totale Konkurrenz. Eine absatzwirtschaftliche Studie. Marktwirtschaft und Verbrauch, Schriftenreihe der Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Bd. 7, Nürnberg 1958
- S c h e u f f l e r, Wolfgang: Der Bundesgerichtshof zu einem rechtlichen Privileg der öffentlichen Pfandleihanstalten in Bayern, in: Bank-Betrieb, 5. Jg., 1965, Nr. 2, S. 50
- S c h e y t t, Martin: Die Marktsituation des Pfandkredits und die Funktion der Berufsvertretung des Pfandkreditgewerbes, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 5, S. 3 - 6
- d e r s. : Grundsatzfragen zur Gebührengestaltung im Pfandkreditgewerbe, in: Der Pfandkredit, 7. Jg., 1957, Nr. 5, S. 9 - 13
- S c h m e l z e i s e n, Gustav Klemens: Bürgerliches Recht, Grundriß für das Studium der Rechts- und Wirtschaftswissenschaft (BGB I - III), 2. Aufl., Berlin und Frankfurt/M. 1969

- S c h m i d t, Alfred: Ausblick auf die künftige Entwicklung des Pfandkreditgewerbes, in: Der Pfandkredit, 16. Jg., 1966, Nr. 5/6, S. 44 - 50
- d e r s.: Berlin seit dem 1.1.1967 ohne kommunalen Pfandkreditbetrieb, in: Der Pfandkredit, 17. Jg., 1967, Nr. 4/5, S. 30 - 32
- d e r s.: Formell richtig - aber dennoch unecht, in: Der Pfandkredit, 16. Jg., 1966, Nr. 1/2, S. 12 - 13
- d e r s.: Kundendienst und Risiko - wer wägt, gewinnt, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 1, S. 1 - 3
- d e r s.: Steigende Verfallquoten, ihre Ursachen und Folgen, in: Der Pfandkredit, 9. Jg., 1959, Nr. 2/3, S. 2 - 3
- d e r s.: 40 Jahre Kreditbank Privater Leihhausbetriebe eGmbH, in: Der Pfandkredit, 14. Jg., 1964, Nr. 2, S. 20
- S c h m i d t/ K ü m p f e l/ P a h l: Vereinigung Privater Leihhausbetriebe e.V. Berlin: Jahresbericht 1957, in: Der Pfandkredit, 8. Jg., 1958, Nr. 2, S. 3 - 6
- S c h m i d t - S a l z e r, Joachim: Allgemeine Geschäftsbedingungen, Schriftenreihe der Neuen Juristischen Wochenschrift, Heft 11, hrsg. v. Konrad Redeker und Felix Busse, München 1971
- S c h m i t z, Karl: Um unseren Ruf bemüht! In der Bundesrepublik gibt es noch 140 private Leihhäuser, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 56 v. 7.3.1970, abgedruckt in: Der Pfandkredit, 20. Jg., 1970, Nr. II, S. 35 - 38
- S c h m o l l e r, Gustav: Die öffentlichen Leihhäuser, sowie das Pfandleih- und Rückkaufsgeschäft überhaupt, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, 4. Jg., Leipzig 1880, S. 87 - 123
- S c h n e i d e r, Manfred: Probleme der Bankenaufsicht, in: Bank-Betrieb, 10. Jg., 1970, Nr. 7/8, S. 304 - 307
- S c h ö n l e, Herbert: Bank- und Börsenrecht, München 1971
- S c h o l z, Hellmut: Das Recht der Kreditsicherung, Ein Handbuch für die Praxis, 4. Aufl., Berlin 1972
- S c h o r k, Ludwig: Gesetz über das Kreditwesen, Kommentar, Köln - Berlin - Bonn - München 1965

- S c h ü t z, Wilhelm: Bankgeschäftliches Formularbuch, 18. Ausgabe, Köln 1969
- S c h u s t e r, Leo: Das Franchising, in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unternehmensfinanzierung, München 1971, S. 793 - 804
- S i m o n i s, Georg: Das Pfandkreditgeschäft in seinem praktischen Ablauf, Schriftenreihe der Fachgruppe Private Leihhausbetriebe, Berlin 1941
- d e r s .: Das Pfandobjekt des Leihhauses im Wandel der Zeiten, Berlin 1938
- d e r s .: Der Gehilfe im Leihhausbetrieb, Schriftenreihe der Fachgruppe Privater Leihhausbetriebe, Berlin 1940
- d e r s .: Der Jude im Pfand- und Kleinpandkreditgebenden Gewerbe, Schriftenreihe der Fachgruppe Private Leihhausbetriebe, Berlin 1940
- S t r u c k, Gustav: Das Pfandkreditgewerbe nach Einführung der Mehrwertsteuer, in: Der Pfandkredit, 18. Jg., 1968, Nr. 4/5, S. 46 - 54
- d e r s .: Eröffnung der Verbandstagung am 19. Okt. 1972, in: Der Pfandkredit, 22. Jg., 1972, S. 8 - 11
- d e r s .: Gedanken über die Rentabilität im Pfandkreditgewerbe, in: Der Pfandkredit, 14. Jg., 1964, Nr. 3/4, S. 39 - 43
- d e r s .: Verbesserung des Versicherungsschutzes für das Pfandkreditgewerbe, in: Der Pfandkredit, 11. Jg., 1961, Nr. 5, S. 18
- S t ü r e n b e r g: Keine Nachforschungspflicht des Leihhauses, wenn keine bestimmten Verdachtsgründe vorliegen, in: Der Pfandkredit, 6. Jg., 1956, Nr. 4, S. 10
- S ü c h t i n g, Joachim: Die Einkaufswirtschaftlichkeit für Bankleistungen und die Zweigstellenpolitik, in: Bank-Betrieb, 8. Jg., 1968, Nr. 10, S. 277 - 280
- S z a g u n n, V./ N e u m a n n, W.: Kommentar zum Gesetz über das Kreditwesen, Stuttgart 1961
- T r o m m s d o r f f, Werner: Stichwort "Soll- und Habenzinsabkommen", in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd. II, 3. Aufl., Frankfurt/M. 1967/68, S. 1508 - 1509
- T ü b e l, Werner: Das Kleindarlehnsgegeschäft der Sparkassen in historischer Sicht, in: Sparkasse, 76. Jg., 1959, Heft 5, S. 109 - 113

- W e h r m a n n, Hansjürgen: Opas Leihhaus ist tot, in:
Hannoversche Allgemeine Zeitung v.
27./28.9. 1969, abgedruckt in: Der
Pfandkredit, 19. Jg., 1969, Nr. III,
S. 46 - 48
- W i b o r g, Klaus: "Nichts anderes als eine Bank", in:
Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 22.9.
1969, abgedruckt in: Der Pfandkredit,
19. Jg., 1969, Nr. III, S. 44 - 45
- Z e n t r a l v e r b a n d d e s D e u t s c h e n
P f a n d k r e d i t g e w e r b e s e. V. (Hrsg.): "VSI"
Pfandkredit, Schnellinformation des
Zentralverbandes des Deutschen Pfand-
kreditgewerbes e.V., Nr. 7/1975
- Z e n t r a l v e r b a n d P r i v a t e r L e i h -
h a u s b e t r i e b e e. V. (Hrsg.): Der Private Leih-
hausbetrieb, Aufgaben und Leistungen,
Hamburg o.J.
- Z i m m e r e r, Carl: Die Beteiligungsfinanzierung der
nicht-emissionsfähigen Unternehmung,
in: O. Hahn (Hrsg.), Handbuch der Unter-
nehmensfinanzierung, München 1971, S.
539 - 567
- Z i m m e r e r, Carl/ S c h ö n l e, Herbert: Kreditwesen-
gesetz, Systematische Einführung und
Kommentar, Wiesbaden 1962

L e b e n s l a u f

Am 12. Mai 1948 wurde ich in Gehrden/Hannover als Sohn des Kaufmanns Werner Hennecke und seiner Frau Hanna, geb. Vocke, geboren. Nach dem Besuch der Volksschule zu Gehrden von April 1955 bis Januar 1959 erfolgte die Prüfung zur Aufnahme am Matthias-Claudius-Gymnasium Gehrden. An dieser Schule legte ich am 10. Juni 1967 die Reifeprüfung ab.

Am 1. August 1967 begann ich eine Banklehre bei der Niedersächsischen Landesbank - Girozentrale Hannover. Die Kaufmannsgehilfenprüfung bestand ich am 10. März 1970 vor der Industrie- und Handelskammer Hannover.

Zum Studium der Betriebswirtschaftslehre immatrikulierte ich mich zum Sommersemester 1970 am Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Erlangen-Nürnberg. Nach acht Fachsemestern bestand ich hier am 29. Mai 1974 die Diplomprüfung für Kaufleute.

Im Herbst 1974 begann ich mit der Promotion am Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Erlangen-Nürnberg. Seit 1. April bin ich als Verwalter der Dienstgeschäfte eines Wissenschaftlichen Assistenten am Institut für Privatrecht des obigen Fachbereichs tätig.

Nürnberg, den 27. September 1976

Reinhard Hennecke

Am 12. Mai 1957 wurde von der Deutschen Akademie der Wissenschaften und der Literatur (DAW) in Bonn eine Kommission zur Untersuchung der Angelegenheiten der DDR gebildet. Diese Kommission sollte die Tätigkeit der DDR-Funktionäre in der Bundesrepublik untersuchen und die Ergebnisse dem Bundestag vorlegen. Am 1. August 1957 begann die Kommission ihre Arbeit. Am 1. September 1957 wurde der erste Bericht der Kommission veröffentlicht. In diesem Bericht wurde festgestellt, dass die DDR-Funktionäre in der Bundesrepublik eine intensive Propagandaarbeit geleistet hatten. Die Kommission empfahl, dass die Bundesregierung Maßnahmen ergreifen sollte, um die Propaganda der DDR zu bekämpfen.

Am 1. August 1957 begann die Kommission ihre Arbeit. Am 1. September 1957 wurde der erste Bericht der Kommission veröffentlicht. In diesem Bericht wurde festgestellt, dass die DDR-Funktionäre in der Bundesrepublik eine intensive Propagandaarbeit geleistet hatten. Die Kommission empfahl, dass die Bundesregierung Maßnahmen ergreifen sollte, um die Propaganda der DDR zu bekämpfen.

Am 1. August 1957 begann die Kommission ihre Arbeit. Am 1. September 1957 wurde der erste Bericht der Kommission veröffentlicht. In diesem Bericht wurde festgestellt, dass die DDR-Funktionäre in der Bundesrepublik eine intensive Propagandaarbeit geleistet hatten. Die Kommission empfahl, dass die Bundesregierung Maßnahmen ergreifen sollte, um die Propaganda der DDR zu bekämpfen.

Am 1. August 1957 begann die Kommission ihre Arbeit. Am 1. September 1957 wurde der erste Bericht der Kommission veröffentlicht. In diesem Bericht wurde festgestellt, dass die DDR-Funktionäre in der Bundesrepublik eine intensive Propagandaarbeit geleistet hatten. Die Kommission empfahl, dass die Bundesregierung Maßnahmen ergreifen sollte, um die Propaganda der DDR zu bekämpfen.

775855

